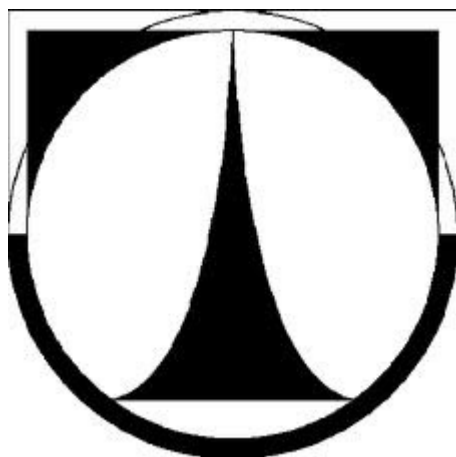


Technická univerzita v Liberci
Ekonomická fakulta



DIPLOMOVÁ PRÁCE

TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Ekonomická fakulta

Studijní program: **N 6208 – Ekonomika a management**

Studijní obor: **Podniková ekonomika**

Finanční poradenství v České republice

Financial Consultancy in the Czech Republic

DP – EF – KFÚ – 2011 73

Bc. Zuzana Vinšová

Vedoucí práce: prof. Ing. Anděla Langrová, CSc., katedra financí a účetnictví

Konzultant: Michal Faifer, Oblastní vedoucí, OVB Allfinanz, a.s.

Počet stran: 92

Počet příloh: 4

Datum odevzdání: 5. května 2011

ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Zuzana VINŠOVÁ**
Osobní číslo: **E09000121**
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Podniková ekonomika**
Název tématu: **Finanční poradenství v České republice**
Zadávající katedra: **Katedra financí a účetnictví**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

1. Charakteristika finančních trhů v České republice
2. Finanční poradenství; jeho postavení, funkce a význam
3. Finanční poradenství v praxi u vybraných finančně poradenských společností
4. Vyhodnocení praktické části

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy:

65 normostran

Forma zpracování diplomové práce:

tištěná/elektronická

Seznam odborné literatury:

1. **CORRADO, Ch. J.; JORDAN, B. D.** Fundamentals of investments: valuation and management. 1. vyd. Boston: McGraw-Hill, 2000. 594 s. ISBN 0-256-15423-6.
2. **JÍLEK, J.** Finanční trhy a investování. 1. vyd. Praha: Grada, 2009. 648 s. ISBN 978-80-247-1653-4.
3. **KAUFMAN, H.** O penězích a trhu: svobodný trh a jeho úskalí pohledem slavného wallstreetského finančníka. 1. vyd. Praha: Prostor, 2004. 344 s. ISBN 80-7260-112-1.
4. **REJNUŠ, O.** Finanční trhy. 1. vyd. Ostrava: Key Publishing, 2008. 559 s. ISBN 978-80-87071-87-8.
5. **REVENDA, Z. et al.** Peněžní ekonomie a bankovníctví. 4. vyd. Praha: Management Press, 2005. 627 s. ISBN 978-80-7261-132-1.

Vedoucí diplomové práce:

prof. Ing. Anděla Landorová, CSc.

Katedra financí a účetnictví

Konzultant diplomové práce:

Michal Faifer

Datum zadání diplomové práce:

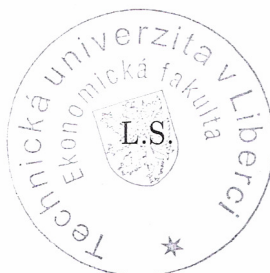
31. října 2010

Termín odevzdání diplomové práce:

6. května 2011

doc. Dr. Ing. Olga Hasprová

děkanka



doc. Dr. Ing. Olga Hasprová

vedoucí katedry

V Liberci dne 31. října 2010

Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím diplomové práce a konzultantem.

V Liberci dne 5. května 2011

Bc. Zuzana Vinšová

Anotace

Diplomová práce se zabývá finančním poradenstvím v České republice. Představuje hlavní finanční instituce na finančním trhu a zabývá se finančním poradenstvím především pro fyzické osoby. Finanční poradenství je čím dál více diskutovaným tématem v souvislosti s chystanými reformami ve financích. Záměrem této diplomové práce je přiblížit situaci finančního poradenství, zda je výhodné spolupracovat s finančními poradci či ne. Diplomová práce popisuje činnost finančního poradce a strukturu poskytované služby. Úkolem diplomové práce je také porovnat tři vybrané finančně poradenské společnosti, jejich fungování, profesionalitu, přístup ke klientovi a nabízené portfolio. Výstupem diplomové práce je zhodnocení finančně poradenských společností a jimi nabídnutého portfolio klientovi.

Klíčová slova

Banka, finance, finanční poradce, finanční poradenství, instituce kolektivního investování, pojišťovna, penzijní fond, stavební spořitelna.

Annotation

This thesis deals with financial consultancy in the Czech Republic. It represents a major financial institution in the financial markets and deals primarily with financial consultancy for individuals. Financial consultancy is increasingly discussed topic in connection with the planned reforms in finance. The aim of this thesis is to describe the situation of financial consultancy, whether it is advantageous to work with financial advisers or not. This thesis describes the activities and structure of financial advisor services. The task of this thesis is to compare the three selected financial advisory company, their operation, professionalism, access to the client and offered a portfolio. The output of this thesis is to valuation the financial consulting company and they offered to the client portfolio.

Key Words

Bank, finance, financial adviser, financial consultancy, collective investment institutions, insurance company, pension fund, building society.

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala prof. Ing. Anděle Langrové, CSc., za pomoc při psaní této diplomové práce, za ochotu, trpělivost a rady, které byly cenné nejen při psaní diplomové práce.

Dále bych ráda poděkovala panu Michalu Faiferovi, oblastnímu vedoucímu ze společnosti OVB Allfinanz, a.s za poskytnutí informací a materiálů z praxe.

V neposlední řadě chci poděkovat své rodině a přítelovi za psychickou podporu při studiu, poskytnutí zázemí, cenné rady a trpělivost, kterou po celou dobu mého studia měli.

OBSAH

Úvod	13
1 Charakteristika finančních trhů v České republice	15
1. 1 Banky a bankovní produkty	22
1. 1. 1 Běžný účet	22
1. 1. 2 Spořicí účet	23
1. 1. 3 Kreditní karty	26
1. 1. 4 Spotřebitelské úvěry	27
1. 1. 5 Hypoteční úvěry	28
1. 2 Instituce kolektivního investování	29
1. 3 Stavební spořitelny	33
1. 4 Pojišťovny	36
1. 4. 1 Životní pojištění	39
1. 4. 2 Obecné (neživotní) pojištění	40
1. 5 Penzijní fondy	41
2 Finanční poradenství; jeho postavení, funkce a význam	44
2. 1 Jak vybrat finančního poradce?	46
2. 2 Postavení finančního poradenství v České republice	50
3 Finanční poradenství v praxi u vybraných finančně poradenských společností	52
3. 1 Finančně poradenské společnosti v ČR	55
3. 1. 1 Broker Consulting, a. s.	57
3. 1. 2 OVB Allfinanz, a. s.	58
3. 1. 3 Partners For Live Planning, a. s.	59
3. 1. 4 Porovnání portfolia vybraných společností	59
3. 2 Praktický případ pro finančního poradce	61
3. 3 Schůzka s finančním poradcem Broker Consulting, a. s.	62
3. 3. 1 První schůzka	62
3. 3. 2 Druhá schůzka	64
3. 4 Schůzka s finančním poradcem OVB Allfinanz, a. s.	66
3. 4. 1 První schůzka	67
3. 4. 2 Druhá schůzka	68
3. 5 Schůzka s finančním poradcem Partners For Live Planning	69
3. 5. 1 První schůzka	70
3. 5. 2 Druhá schůzka	70
4 Vyhodnocení praktické části	73
Závěr	77
Seznam příloh	86

Seznam ilustrací

Obr. 1: Úvěry v cizí měně ve vybraných zemích EU v roce 2008 v procentech.	17
Obr. 2: Vývoj zisku v bankovním sektoru.....	18
Obr. 3: Produkty, o kterých respondenti slyšeli.	53
Obr. 4: Produkty, které respondenti využívají.....	54
Obr. 5: Logo společnosti Broker Consulting, a. s.	57
Obr. 6: Logo společnosti OVB Allfinanz, a. s.....	58
Obr. 7: Logo společnosti Partners For Live Planning, a. s.....	59

Seznam tabulek

Tab. 1: Výše úroku na spořicíh účtech	25
Tab. 2: Změny stavebního spoření	36
Tab. 3: Struktura trhu podle zaměření pojišťoven.....	38
Tab. 4: Výše státní podpory připisované na penzijní připojištění	42
Tab. 5: Výnosnost penzijních fondů v České republice v procentech.....	43
Tab. 6: Porovnání nabízeného portfolia	74

Seznam použitých zkratk, značek a symbolů

ČNB	Česká národní banka
IŽP	Investiční životní pojištění
PF	Penzijní fond
RPSN	Roční procentní sazba nákladů

Úvod

Cílem této diplomové práce je definovat instituce na finančním trhu, jimi nabízené produkty a zhodnocení vybraných finančně poradenských společností z pohledu klienta. Zejména zhodnocení přístupu ke klientovi, profesionalitu, vědomosti a nastavení portfolia pro klienta. Cílem práce je zjistit, zda je finanční poradenství pro klienta výhodné nebo zda se občané dokáží ve složitém světě financí a v mnoha produktech na trhu orientovat sami.

Úvodní teoretická část se v první řadě zabývá vývojem finančních institucí v průběhu světové finanční krize, dále je teoretická část zaměřena na představení institucí, které fungují na českém finančním trhu a produktů, které tyto společnosti nabízejí svým klientům. Záměrem teoretické části je stručně popsat produkty, které jsou nabízeny na českém finančním trhu, přiblížit jejich podmínky, vlastnosti, výhody či nevýhody a zhruba popsat účel jejich užívání. Velké množství produktů vybízí k využívání služeb finančního poradenství, jelikož prostý občan se v tomto množství nemusí plně orientovat. Proto je další teoretická část zaměřena na objasnění služeb, které se nabízejí v rámci finančního poradenství. Je zde uvedeno, jakým způsobem finanční poradenství funguje, jak vybrat správného finančního poradce a zda je vůbec výhodné využít služeb finančního poradenství. Teoretická část se zabývá finančním poradenstvím se zaměřením na fyzické osoby.

V praktické části jsou blíže popsány společnosti, které se zabývají finančním poradenstvím. Z velkého počtu poradenských společností jsou vybrány tři nejvýznamnější společnosti v Libereckém kraji. Se zástupci těchto společností jsem si domluvila schůzku a vystupovala jako modelový klient, s cílem zjistit jak jednotlivé společnosti pracují s klientelou a jakým způsobem nastaví modelovému klientovi jeho finanční portfolio. Modelový příklad a jednotlivé výstupy ze schůzek s finančními poradci jsou obsahem praktické části.

V diplomové práci je uvedeno vyhodnocení praktické části. Porovnání portfolií, které vypracovaly společnosti na situaci modelového klienta. Vyhodnocení nejdůležitějších ukazatelů v každém portfoliu. Dále je do vyhodnocení společností zahrnut i osobní názor

klienta, jeho pocity a dojmy z podstoupených schůzek. Protože ve finančním poradenství velmi záleží i na subjektivních pocitech klientů, jelikož se jedná o službu.

V závěru diplomové práce je uvedeno zhodnocení, zda je výhodné spolupracovat s finančním poradcem nebo zda je lepší, když si každý člověk tvoří své portfolio produktů sám. V závěru je také uvedeno jaké přínosy mělo vypracování této diplomové práce.

1 Charakteristika finančních trhů v České republice

Finanční trh v České republice tvoří velké množství finančních subjektů. Dozor nad finančním trhem vykonává Česká národní banka, zvaná též centrální banka nebo také banka bank. ČNB kontroluje ostatní subjekty na finančním trhu, aby postupovaly vždy seriózně a podle zákona. Je tzv. bankou prvního stupně.

Na finančním trhu dále působí banky druhého stupně, které se oproti České národní bance zakládají za účelem dosažení zisku. Dalšími institucemi na finančním trhu jsou pojišťovny, stavební spořitelny, penzijní fondy, investiční fondy a další finanční instituce. Každá z těchto institucí se specializuje na jiný druh obchodu s financemi a také každá nabízí jiné portfolio produktů. Ke dni 22. 2. 2011 je dle statistického úřadu v České republice 42 bank a poboček zahraničních bank, 10 penzijních fondů a 53 pojišťoven a poboček zahraničních pojišťoven, dále značný počet fondů kolektivního investování, investičních a podílových fondů.

Výše zmiňovaný dohled nad finančním trhem v České republice vykonává Česká národní banka na základě zákona č. 6/1993 Sb., o České národní bance, v současně platném znění. Dle citovaného zákona je hlavním cílem České národní banky péče o cenovou stabilitu. V souladu s hlavním cílem Česká národní banka vykonává řadu činností, jak je v zákoně přesně definováno: *„určuje měnovou politiku státu, vydává bankovky a mince, řídí peněžní oběh, platební styk a zúčtování bank, poboček zahraničních bank a spořitelních a úvěrních družstev, pečuje o jejich plynulost a hospodárnost a podílí se na zajištění bezpečnosti, spolehlivosti a efektivnosti platebních systémů a na jejich rozvoji, vykonává dohled nad osobami působícími na finančním trhu, provádí analýzy vývoje finančního systému, pečuje o bezpečné fungování a rozvoj finančního trhu v České republice a přispívá ke stabilitě jejího finančního systému jako celku, provádí další činnosti podle tohoto zákona a podle zvláštních právních předpisů“¹.*

¹ Zákon č. 6/1993 Sb. O České národní bance. Dostupný z WWW:
http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/legislativa/zakony/download/zakon_o_cnb.pdf

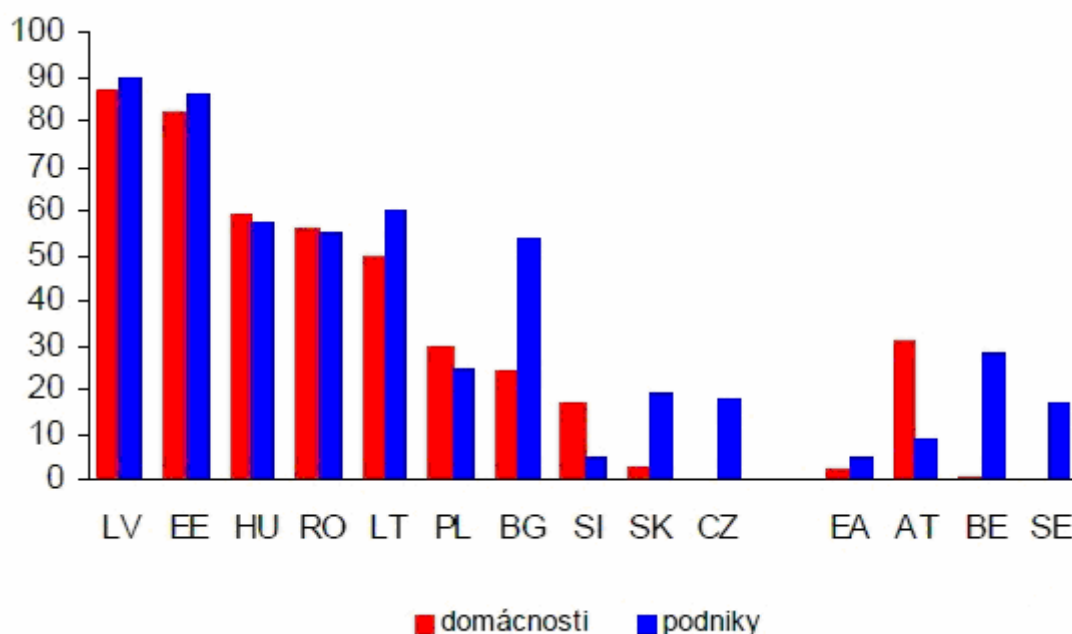
Významným milníkem situace na finančním trhu je v současnosti doznívající světová finanční krize, která propukla v USA v roce 2007. Zajímavostí je, že už Henry Kaufman naznačuje ve své knize, kterou vydal v roce 2004 zárodky krize. Zmiňuje, že velká hospodářská výkonnost finančních trhů v USA je z nemalé části dána chabou hospodářskou výkonností v Evropě a také v Japonsku. Japonsko ovšem začalo svou ekonomiku posilovat a v Evropě se také hospodářská výkonnost zvyšovala. Dále ve své knize uvádí: „*Potíž, se kterou jsme všichni konfrontováni, spočívá v tom, že když je trh nahoře, vždycky se většina z nás nechá strhnout okolní euforií – až na pár jedinců, kteří pozorují zárodky krize.*“²

Světová krize je důsledkem americké hypoteční krize a je nepochybně nejhlubší krizí od 30. let 20. století. Počátek krize se z relativně ne příliš významného segmentu jako jsou hypoteční úvěry a hypotéky rozšířil do celé sféry finančních trhů a jejich institucí. Český bankovní sektor tato krize téměř nepostihla, přesto jej ovlivňuje nepřímými kanály.

Bylo tomu hlavně ze dvou důvodů:

- V bankách působících v ČR je dostatek primárních zdrojů, aby banky mohly poskytovat úvěry a nemusely hledat velké zdroje na trhu nebo v zahraničí.
- V době krize banky téměř neposkytovaly úvěry na bydlení v zahraničních měnách. Tudíž nebyly závislé na situaci zahraničních trhů (jak ukazuje obrázek č. 1, české domácnosti mají oproti domácnostem v ostatních zemích minimální resp. nulový podíl úvěrů v cizích měnách).

² KAUFMAN, H. *O penězích a trhu: svobodný trh a jeho úskalí pohledem slavného wallstreetského finančníka*, s. 305-306.



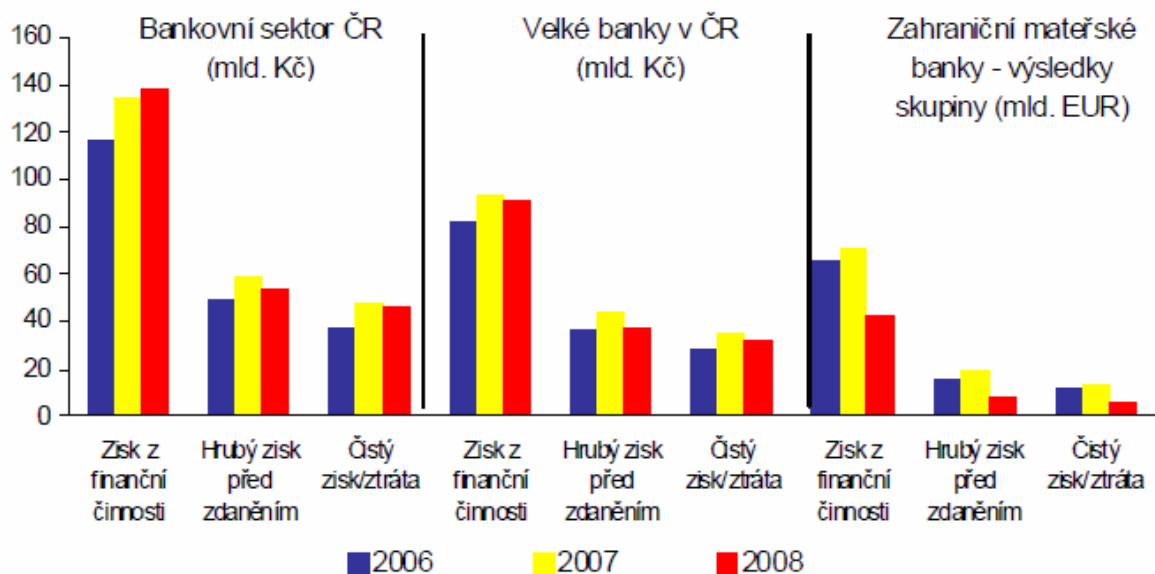
Zdroj: M. Singer, Dopad světové krize na finanční sektor v ČR, dostupné z www.cnb.cz

Obr. 1: Úvěry v cizí měně ve vybraných zemích EU v roce 2008 v procentech.

Navíc lokální bankovní sektor měl v době krize dobrou bilanční likviditu – téměř čtvrtina jeho aktiv byla likvidní.

Finanční sektor byl ovlivněn zejména klesajícími cenami aktiv (zejména dluhopisů a akcií), dále zde působil pokles rentability jak penzijních fondů tak i pojišťoven, nemalý vliv měl také odliv zdrojů a pokles aktiv podílových fondů, svou roli sehrál i pokles důvěry investorů či klientů ve stabilitu institucí. Zmiňuje se i nejistota bank v ČR vůči jejich zahraničním matkám³. Jak ukazuje obrázek č. 2, neutrpěly „české dcery“ v roce 2008 téměř žádné ztráty na zisku oproti jejich zahraničním matkám.

³ Zamrazilová, E. *Světová finanční krize a její důsledky pro českou ekonomiku* [online]. Praha: Česká národní banka, 2008, s. 8 [cit. 2011-01-04]. Dostupné z WWW: http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/konference_projevy/vystoupeni_projevy/download/Zamrazilova_20081202_brno.pdf.



Zdroj: M. Singer, Dopad světové krize na finanční sektor v ČR, dostupné z www.cnb.cz.

Obr. 2: Vývoj zisku v bankovním sektoru.

Významný rys této krize je označován guvernérem ČNB jako dlouhodobý souběh mnoha faktorů, jimiž je například uvolněná měnová politika v USA, finanční inovace, nahromadění špatných finančních úvěrů, selhání dohledů, politické zájmy či motivační schémata, ale také zanedbání či podcenění rizik⁴. V této souvislosti se v roce 2008 jednalo zejména o rizika úroková nebo úvěrová, která měla velký vliv v období hypoteční krize.

Před finanční krizí se finanční sektor v České republice nacházel ve velmi příznivé situaci a vykazoval dobrou výkonnost a rentabilitu. V roce 2006 se výsledky bankovního sektoru pohybovaly nad průměrem, a to i v mezinárodním srovnání, ačkoli se projevil určitý pokles ziskovosti oproti roku 2005.

V sektoru pojišťovnictví byl rozdílný vývoj v oblastech životního a neživotního pojištění. V oblasti životního pojištění nastal růst pojistného, kdežto v oblasti neživotního pojištění takový nárůst nenastal. Avšak růst pojistného v životním pojištění dostatečně pokryl malý nárůst v neživotním pojištění. To však způsobilo zpomalení růstu meziročního výběru pojistného.

⁴ M., Singer. Dopad světové krize na finanční sektor v ČR, s. 3. Dostupné z WWW: http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/konference_projevy/vystoupeni_projevy/download/singer_20090720_czech_slovak_prof_com.pdf

Penzijní fondy si v roce 2006 také velmi polepšily. Došlo k nárůstu účastníků na penzijním připojištění, ale také se zvýšil průměrný příspěvek jednotlivých účastníků.

I pro investiční společnosti byl rok 2006 zdárný. Byly schopny rozšířit své portfolio investic nejen do domácích podílových fondů, ale možnost investovat nabídly svým investorům i do zahraničních aktiv a fondů. Tyto uvedené skutečnosti na finančním trhu byly předpokladem pro zachování finanční stability v naší zemi i v následujících několika letech.

Ovšem i tato pozitiva v sobě skýtala některá potenciální rizika. Jako určitý problém už v roce 2006 viděli ekonomové růst nesplácených půjček, který by nastal v případě ekonomického oslabení. Týkalo by se to zejména těch domácností, které jsou ve velké míře zatíženy úvěry. Bylo zřejmé, že nečekané zvýšení úrokových sazeb by těmto domácnostem přineslo i mnohem vyšší náklady a to by mohlo zkomplikovat řádné splácení úvěrů.

Volný vstup na finanční trh a volný pohyb zboží a služeb na trhu vedly ke zvýšení počtu udělovaných bankovních licencí a ke zvýšení počtu poboček bank a pojišťoven. Přibýlo i obchodníků s cennými papíry na domácím trhu. Propojení tuzemského finančního sektoru se zahraničním vedlo k jeho posílení. Ekonomický růst i stabilita v ostatních zemích působila pozitivně i na instituce v České republice, které měly v dané zemi mateřskou společnost.

V roce 2006 byla finanční struktura v České republice tvořena zejména bankami, pojišťovnami, družstevními záložnami, penzijními fondy a investičními společnostmi. Dále pak leasingovými společnostmi či nebankovními obchodníky s cennými papíry. V posledních deseti letech nejvíce expandovaly společnosti v pojišťovnictví, penzijní fondy a společnosti zprostředkovávající půjčky. Ve srovnání s vyspělými ekonomikami Evropské unie nedosahuje Česká republika úrovně zemí eurozóny v úvěrové emisi, v pojištění a v investování.

V bankovním sektoru nedošlo v roce 2006 z pohledu finanční stability k významnějším změnám oproti roku předchozímu. Tempo růstů se během roku změnilo o 3,3 % a velikost celkových úvěrů poskytovaných bankovním sektorem se vyšplhala na 1.413 mld. Kč.⁵

Jak již bylo uvedeno, světová krize má počátky v roce 2007. Pro Českou republiku nebyl tento rok ničím zásadně výjimečným. Zatímco zahraniční finanční instituce byly již výrazně postiženy dopady právě probíhající krize, český systém ponechala krize téměř nehnutým. Bylo to zejména z důvodu minimální držby rizikových aktiv, což bylo dáno orientací finančních institucí především na konzervativní obchodní model. Ke stabilitě přispěla i vysoká bilanční likvidita bank. I dceřiné společnosti, které působily v České republice a své matky měly v zahraničí, měly převážnou část jejich kapitálu investovanou v domácí sféře, tudíž zde byla minimální závislost na zahraničí.

Bankovní sektor dokonce v roce 2007 dosáhl rekordních zisků a v jejich dynamizaci pokračoval dál. I pojišťovny v té době vykazovaly z dlouhodobého hlediska velký potenciál pro další rozvoj. Vše bylo dáno pozitivní ekonomickou situací a především příznivou fází ekonomického cyklu⁶.

Změnou byl rok 2008. V zahraničí pád americké investiční banky Lehman Brothers zvýšil averzi k riziku. Na přelomu let 2008/2009 se finanční situace na mezinárodních trzích dostala do druhé fáze a byla spojována s ekonomickou recesí. Největším rizikem se stal nárůst neschopnosti občanů splácet úvěry a tudíž i nárůst nesplacených úvěrů. A to v situaci, kdy jsou banky finančně oslabeny v souvislosti se ztrátou peněz z držených rizikových aktiv.

Český finanční sektor se v průběhu roku 2008 držel jak v bankovním tak nebankovním sektoru velmi dobře a finanční instituce si stále držely poměrně vysokou ziskovost. I přesto došlo u některých významných subjektů k poklesu zisků. Bankovní systém v ČR nezaznamenal žádné významnější potíže s bilanční likviditou. S ohledem na vývoj

⁵ Zpráva o finanční stabilitě 2006 [online]. Praha: Česká národní banka, 2007 [cit.2010-12-22]. 38, 39, 41 s. Dostupný z WWW: http://www.cnb.cz/cs/financni_stabilita/zpravy_fs/fs_2006/index.html

⁶ Zpráva o finanční stabilitě 2007 [online]. Praha: Česká národní banka, 2008 [cit.2010-12-22]. s. 45,46. Dostupný z WWW: http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/financni_stabilita/zpravy_fs/fs_2007/index.html

v eurozóně zpomalil růst úvěrů poskytovaných domácnostem. Podíl nesplácených úvěrů se během roku 2008 zvyšoval až dosáhl ke konci roku hodnoty 3,2 % a v březnu roku 2009 hodnoty dokonce 3,8 %. K nárůstu nesplácení úvěrů došlo i v segmentu nefinančních podniků, kde se hodnota nesplácených úvěrů v březnu roku 2009 vyšplhala až na 5,1 %.

Ovšem i přes celkové zlepšení ekonomické situace na finančních trzích v ČR existují určitá rizika, jako je například: nárůst úvěrů (jak domácnostem tak i podnikům), snížení hodnoty držených dluhopisů (z důvodů možného rizika), pokles provozních zisků bank, likvidní riziko v subsektoru stavebních spořitelen nebo prozatím nejasný dopad mezinárodních iniciativ.

Výhodou finančních institucí v ČR bylo, že nepotřebovaly kapitálové injekce z veřejných zdrojů na rozdíl o jiných zemí EU, ani zde nebylo nutné použití dalších nástrojů na podporu bankovního sektoru⁷.

Opatření, která zavedla ČNB v souvislosti s finanční krizí na konci roku 2008 a na jaře roku 2009, přinesla optimistická očekávání na finanční trhy a celkové zklidnění finančních trhů. Bohužel indikátory tržních podmínek naznačují, že současná krize, tedy spíše dopad krize na finanční trhy nemusí být zcela vyčerpán⁸.

Vláda řeší teď spíše jiné otázky. Zejména otázky týkající se důchodové a zdravotní reformy a v dohledné době také otázku přijetí eura. Tyto otázky musí být vyřešeny co nejdříve, jedná se totiž o základní věci týkající se dalšího chodu ekonomiky v České republice.

Jednotlivým institucím jsou dále individuálně věnovány následující kapitoly teoretické části.

⁷ Zpráva o finanční stabilitě 2008/2009 [online]. Praha: Česká národní banka, 2009 [cit.2010-12-22]. s. 48 - 59. Dostupný z WWW: http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/financni_stabilita/zpravy_fs/fs_2008-2009/index.html

⁸ Zpráva o finanční stabilitě 2009/2010 [online]. Praha: Česká národní banka, 2010. [cit.2010-12-22]. S.103. Dostupný z WWW: http://www.cnb.cz/cs/financni_stabilita/zpravy_fs/FS_2009-2010/index.html

1. 1 Banky a bankovní produkty

Činnost bank upravuje zákon č. 21/1992 Sb., o bankách, ve znění všech pozdějších novel. Tento zákon upravuje předpisy v souvislosti s legislativou Evropské unie a zapracovává vztahy zabývající se vznikem, podnikáním a zánikem bank na území České republiky, podnikání českých bank mimo území České republiky, ale také podnikání zahraničních bank na území České republiky.

Bankou se dle citovaného zákona rozumí akciová společnost, se sídlem v České republice, která přijímá vklady od veřejnosti a poskytuje úvěry. Dle tohoto zákona může banka poskytovat i další služby, jako je například: investice do cenných papírů, finanční leasing, vydávání a správa finančních prostředků (např. platebních karet a cestovních šeků), směnářská činnost, výkon funkce depozitáře, pronájem bezpečnostních schránek, poskytování bankovních informací nebo finanční makléřství. Veškeré výše uvedené služby může banka poskytovat pouze pokud má na danou činnost udělenou licenci od České národní banky.⁹ Dále je pojednáváno o některých ze služeb obchodních bank konkrétněji.

1. 1. 1 Běžný účet

Jednou ze základních činností obchodní banky je vedení běžných účtů nebankovním klientům. Běžný účet je zakládán především k akumulaci finančních prostředků klienta a umožňuje klientovi banky uskutečňovat bezhotovostní platební styk. Běžný účet by měl klientům usnadňovat zadávání finančních transakcí, protože klient při platbě nemusí chodit přímo na pobočku např. se složenkou, ale může díky internetovému bankovníctví platit své účty z domova.

Bezhotovostní platební styk činí klienta flexibilnějším. Je používán především k platbám a inkasům vznikajícím v souvislosti s podnikatelskými a obchodními transakcemi podniků v tuzemsku i v zahraničí. Také většina zaměstnavatelů v dnešní době vyplácí výplaty svým zaměstnancům na jejich běžné účty, tudíž bez běžného účtu se v dnešní době obejde jen málokdo. Výhodou běžného účtu je dostupnost uložených peněžních prostředků, klient si

⁹ Zákon č. 21/1992 Sb. o bankách, §1

peníze v hotovosti může kdykoli vybrat na pobočce banky nebo může navštívit některý z bankomatů a peníze okamžitě inkasovat prostřednictvím platební karty.

Banky nabízejí dva druhy běžných účtů, pro občany a pro podnikatele. Občané, kteří nepodnikají, mají své běžné účty (např. spořicí apod.) a podnikatelé si pro účely svého podnikání zřizují podnikatelské účty.

Většina bank nabídne klientovi k běžnému účtu nějaký produkt navíc nebo zvýhodněné podmínky na některé funkce běžného účtu, aby tak zvýšila svou konkurenční schopnost na trhu. Takovýmto dalším produktem mohou být např. spořicí účty, kreditní karty, za zvýhodněné podmínky u běžného účtu se dají považovat také výběry z bankomatu zdarma nebo zvýhodněné úročení na běžném účtu apod.¹⁰

1. 1. 2 Spořicí účet

Další produkt, který mohou banky nabízet, je tzv. spořicí účet. Bankovní spořicí účty jsou doplňujícím produktem k běžnému účtu. Využívají se zejména při uložení finančních prostředků na krátkodobý horizont. Běžně se nevyplatí nechávat velké množství peněz na běžném účtu vzhledem k nízkému úročení a poplatkům za vedení účtu. Např: klient, fyzická osoba peníze nepotřebuje k okamžité spotřebě a stačí mu mít hotovost k dispozici do 3 dnů, využívají se právě tyto spořicí účty. Mezi hlavní výhody spořicí účtů patří bezpochyby jejich nízká nákladovost a tedy nulové poplatky při založení účtu, nulové poplatky za transakce a vedení účtu, rychlost výběru peněz (zhruba do 3 dnů od zadání požadavku), internetový přístup a možnost výběru peněz bez sankcí. Další výhodou, kvůli které jsou tyto účty zakládány je zhodnocení vkladů, jež několikanásobně převyšuje zhodnocení na běžných účtech.

Zhodnocení závisí na několika faktorech, které uvádí následující tabulka č. 1. Z tabulky je zřejmé, které společnosti v České republice nabízejí spořicí účet a jaké roční zhodnocení na svém spořicí účtu jednotlivé banky připisují.

¹⁰ *W*www.finance.cz [online]. 2011 [cit. 2011-04-03]. Dostupné z WWW: <<http://www.finance.cz/bankovnictvi/informace/bezne-ucty/co-to-je/>>.

Běžným účtem vedeným u stejné banky si podmiňují založení spořicího účtu pouze společnosti Citibank, GE Money Bank, Komerční banka, Raiffeisenbank a UniCredit Bank. U společnosti mBank závisí zhodnocení též na platbě kartou; pokud klient nezaplatí kartou k běžnému účtu více jak 4.000 měsíčně, má nižší zhodnocení ve výši 0,5 %, pokud zaplatí v obchodech nad požadovaný limit, zhodnocení automaticky naroste na 2 %.

Spořicí účty tedy mají vesměs stejné podmínky, liší se pouze zhodnocením, které přesněji uvádí tabulka č. 1.

Tab. 1: Výše úroku na spořicíh účtech

Banka	Název účtu	Roční úrok	Poznámka	Běžný účet
AXA Bank	Spořicí účet	2,00%	zůstatek nižší než 40.000 Kč	NE
		2,50%	zůstatek vyšší než 40.000 Kč	
		0,50%	nad 1.000.000 Kč	
Citibank	Spořicí účet	1,75%		ANO
Česká spořitelna	Šikovné spoření	0,80%	min. úrok	NE
		3,20%	max. úrok	
ČSOB	Spořicí účet	1,10%		NE
Fio banka	FIO konto	1,35%		NE
GE Money Bank	Spořicí účet Optimal	1,80%	do 500.000 Kč	ANO
		1,60%	nad 500.000 Kč	
ING	ING konto	1,75%		NE
Komerční banka	Spořicí konto	0,80%		ANO
Komerční banka	Spořicí konto Bonus	1,00%		ANO
LBBW Bank CZ	Spořicí účet	0,25%	do 100.000 Kč	NE
		1,75%	nad 100.000 Kč	
mBank	eMax Plus	0,50%	útrata kartou pod 4.000 Kč měsíčně	NE
		2,00%	útrata kartou nad 4.000 Kč měsíčně	
		0,50%	pro vklady nad 100.000 Kč	
Poštovní spořitelna	Červené konto	0,10%	do 50.000 Kč	NE
		1,80%	nad 50.000 Kč	
Raiffeisenbank	eKonto Plus	0,40%	do 200.000 Kč	ANO
		1,00%	nad 1.000.000 Kč	
UniCredit Bank	Spořicí účet +	0,05%	do 200.000 Kč	ANO
		0,35%	nad 1.000.000 Kč	
Volksbank	Běžný spořicí účet	1,53%		NE
Wüstenrot	Spořicí účet	2,60%	od 30.000 do 5 mil. Kč	NE

Zdroj: www.finexpert.cz [online]. 2010 [cit. 2011-03-13]. Dostupné z [www](http://www.finexpert.cz):

<<http://finexpert.e15.cz/porovnani-sporicich-uctu-kdo-nejlepe-zhodnoti-100-000-kc>>, vlastní zpracování.

Obdobou spořicíh účtů je tzv. investiční účet, který funguje stejně jako spořicí účty. Má nulové poplatky za vedení, transakce, výběry a za zřízení. Rozdíl je v tom, že zatímco spořicí účet funguje na principu termínovaných vkladů, tento investiční účet funguje na

principu investování do podílových fondů, všechny ostatní parametry jsou neměnné. Klient si v rámci tohoto investičního účtu může vybrat, zda své peníze uloží pouze do fondů peněžního trhu, nebo zda bude „odvážnější“ a bude investovat např. do dluhopisů nebo akcií (tyto rizikovější investice jsou už zpoplatněny). Klient v těchto případech musí počítat s kolísáním kurzů cenných papírů na finančním trhu.

Příkladem investičního účtu v České republice je např. tzv. ČPI Konto, což je konto České pojišťovny, které při investování na peněžním trhu má průměrné zhodnocení od roku 2002 až do roku 2009 cca 2,1 %, a klient má možnost vybrat si, kolik finančních prostředků investuje do výnosnějších cenných papírů.¹¹

1. 1. 3 Kreditní karty

Kreditní karta, také zvaná úvěrová karta nabízí klientovi možnost čerpat finanční prostředky aniž by měl požadované množství finančních prostředků uloženo u banky nebo měl tyto finanční prostředky naspořeny. Při použití této karty čerpá klient revolvingový úvěr. Finanční prostředky může klient čerpat opakovaně, a to až do výše nastaveného limitu, pokud má kartu určitým způsobem omezenou, anebo se při každém čerpání úvěru nastaví nový úvěrový limit a klient může bez váhání dále kdykoliv čerpat finanční prostředky.

Výhoda kreditní karty spočívá bezpochyby v tom, že klient nemusí disponovat svými finančními prostředky a může čerpat úvěr. Na druhé straně může tuto kartu vlastnit pouze pro jistotu, pro případ, kdyby se dostal do finanční tísně a peníze potřeboval okamžitě. Z karty tudíž nemusí čerpat a může ji mít klient pouze v záloze. Další výhodou pro klienta může být možnost odložení prvních splátek nebo také velká flexibilita, protože kartou je možné platit v obchodech a vybírat hotovost z bankomatu.

¹¹ *W*www.cpinvest.cz [online]. 2011. [cit. 2011-03-13]. ČP Invest. Dostupné z WWW: <<http://www.cpinvest.cz/obsah.php?menu=125&stranka=774>>.

Nevýhodou kreditních karet je poměrně velmi vysoké úročení čerpaného úvěru. Měsíční úroková sazba se pohybuje od 1,33 % do 2,29 % záleží na společnosti, která kartu nabízí. Roční úroková sazba se tedy pohybuje od 15,96 % až do 27,48 %.¹²

1. 1. 4 Spotřebitelské úvěry

Spotřebitelské úvěry mohou nabízet jak banky tak subjekty nebankovního sektoru. Jde o úvěr poskytovaný občanům České republiky starším 18 let, které mají státní občanství České republiky a také trvalé bydliště mají na území republiky. Jde o půjčky fyzickým osobám na jejich osobní potřebu, a nikoliv na financování podnikání. Klienti většinou využívají tyto úvěry na nákup dlouhodobějších předmětů i na běžnou spotřebu např. na koupi spotřebičů, auta, zaplacení dovolené nebo školného dětem.

Banky nabízejí výhodnější podmínky spotřebitelských úvěrů obvykle klientům, kteří u nich mají běžný účet. Poskytnutí úvěru je vázáno na trestní bezúhonnost klienta a na výši jeho příjmu. Nevýhodou spotřebitelského úvěru je úroková míra, ta se pohybuje v rozmezí od 6,5 % do 17,90 % ročně. U většiny společností klient platí poplatky např. za vedení úvěrového účtu nebo za zřízení úvěru. Tyto poplatky se projeví v roční procentní sazbě nákladů (RPSN), kde pak nákladovost úvěru začíná od cca 7,5 % ročně (údaje jsou aktuální ke konci roku 2010).

Spotřebitelské úvěry nabízejí vedle obchodních bank též nebankovní instituce. Mezi nejznámější nebankovní instituce nabízející právě tyto úvěry patří společnost Cetelem, Cofidis nebo Credium.¹³

K větší průhlednosti spotřebitelských úvěrů přispěla i novela zákona č. 145/2010 Sb., o spotřebitelském úvěru. Základní změnou díky novele bylo k 1. lednu 2011 posílení práv spotřebitelů, neboť dostali možnost odstoupit od úvěrové smlouvy do 14 dnů bez udání

¹² *Srovnání kreditních karet* [online]. Praha, Server Finance.cz, 2011. [cit. 2011-04-03]. Dostupné z WWW: <<http://www.finance.cz/bankovnictvi/karty/kreditni/>>.

¹³ *Srovnání neúčelových spotřebitelských úvěrů* [online]. Praha, Server Finance.cz, 2011. [cit. 2011-04-03]. Dostupné z WWW: <<http://www.finance.cz/uvery-a-pujcky/spotrebitelske/srovnani-uveru/>>.

důvodů a možnost předčasně splatit úvěr se sankčním úrokem 0,5 až 1 % podle délky úvěru.

Další výhodou, kterou zmíněná novela přinesla pro klienta, je oznamovací povinnost každé společnosti. Společnost poskytující úvěr musí klienta před sepsáním smlouvy a při sepsání smlouvy informovat nejen o úrokové míře, ale i o roční procentní sazbě nákladů (RPSN), veškerých poplatcích a výši splátek.¹⁴

1. 1. 5 Hypoteční úvěry

Hypoteční úvěr definuje zákon č. 190/2004 Sb., o dluhopisech, v jeho pozdějších zněních takto: *„Hypoteční úvěr je úvěr, jehož splacení včetně příslušenství je zajištěno zástavním právem k nemovitosti, i rozestavěné. Úvěr se považuje za hypoteční úvěr dnem vzniku právních účinků zástavního práva. Pro účely krytí hypotečních zástavních listů lze pohledávku z hypotečního úvěru nebo její část použít teprve dnem, kdy se emitent hypotečních zástavních listů o právních účincích vzniku zástavního práva k nemovitosti dozví.“*¹⁵

Nemovitost se dle znění tohoto zákona musí nacházet na území České republiky, může se také nacházet na území státu Evropské unie nebo jiného státu, tvořícího Evropský hospodářský prostor.

Hypoteční úvěr je úvěr, který je krytý nemovitostí. Hypoteční úvěr může být účelový, určený na bydlení, nebo neúčelový, tzv. „americká hypotéka“, a tento druh hypotečního úvěru lze použít na cokoliv. Většina bankovních institucí, které nabízejí hypoteční úvěry, nabízejí účelový hypoteční úvěr. Tzv. Americká hypotéka je méně častým úvěrem, také kvůli vyšší úrokové sazbě.

Výše hypotečního úvěru, která může být klientovi poskytnuta, se určuje dle zástavní hodnoty nemovitosti. Při neúčelové hypotéce poskytují banky a jiné finanční společnosti

¹⁴ www.finance.idnes.cz [online]. 2011. [cit. 2011-04-03]. Nový zákon zavřel lidem cestu k levnému zdroji peněz, vzal jim oblíbenou hypotéku. Dostupné z WWW: <http://finance.idnes.cz/novy-zakon-zavrel-lidem-cestu-k-levnemu-zdroji-penez-vzal-jim-oblibenou-hypoteku-ggq-/bank.asp?c=A110210_161957_bank_bab>

¹⁵ Zákon č. 190/2004 Sb. o dluhopisech, § 28.

úvěr do výše 60 % zástavní hodnoty nemovitosti. U hypotéky určené na bydlení může být výše úvěru ve výši 70 %, 80 %, 90 % nebo výjimečně až 100 % zástavní hodnoty nemovitosti.

Hypoteční úvěry může poskytovat licencovaná banka, která má za povinnost vydat hypoteční zástavní listy a výnosy z těchto listů použije k financování hypotečních úvěrů. V České republice nabízejí hypoteční služby tyto instituce: Česká spořitelna, Česká pojišťovna, GE Money Bank, ING Bank, mBank, Komerční banka, LBBW Bank CZ, Poštovní spořitelna, Raiffeisenbank, Volksbank CZ, UniCredit Bank nebo Wüstenrot hypoteční banka.

Úroková sazba hypoték se v prosinci roku 2010 pohybovala kolem 4,23 % dle hypindexu společnosti Fincentrum. Výše úrokové sazby závisí na mnoha faktorech, zejména na době fixace, délce splácení úvěru, výši zástavní hodnoty nemovitosti, kolik procent ze zástavní hodnoty nemovitosti klient požaduje, nebo také na výši příjmu žadatele.¹⁶

1. 2 Instituce kolektivního investování

Kolektivním investováním je označováno podnikání, které spočívá ve shromažďování finančních prostředků od investorů a následném investování těchto nahromaděných prostředků. Základní myšlenkou kolektivního investování je nahromadit peněžní prostředky od většího počtu investorů a následně tyto prostředky investovat jako celek do cenných papírů nebo jiných zákonem vymezených aktiv. Díky tomu dosáhne i menší investor na mnohem kvalitnější cenné papíry, které by pro něho při individuálním investování vůbec nepřípadaly v úvahu.

Kolektivní investování má i další výhody pro své investory – minimalizují se náklady spojené se získáváním informací a také transakční náklady jsou minimalizovány, je možnost většího rozložení prostředků a větší diverzifikace rizika. Kolektivní investování se může vyznačovat poměrně vysokou likviditou a tudíž jsou finanční prostředky téměř

¹⁶ *Hypotéky 2010* [online]. Praha, Server Finance.cz, 2011. [cit. 2011-04-03]. Dostupné z WWW: <<http://hypoteky.finance.cz/>>.

kdykoliv dostupné. U kolektivního investování se dosahuje zpravidla vyšších výnosů než by klient dosáhl uložením svých prostředků u některé z bank. Klient sám nemusí znát dopodrobna fondy, do kterých investuje, výhodou je též možnost investovat prostřednictvím specializované a státem regulované finanční instituce.¹⁷

Kolektivní investování upravuje zákon č. 189/2004 Sb., o kolektivním investování, včetně změn a doplnění. Dle § 4 a § 6 citovaného zákona mohou být peníze shromažďovány buď v podílových fondech nebo investičních fondech. Investičním fondem je dle tohoto zákona právnická osoba, jejímž hlavním předmětem podnikání je právě kolektivní investování, a tato právnická osoba má povolení přímo od České národní banky k vykonávání činnosti investičního fondu.¹⁸

Zákon dále vymezuje pojem podílový fond: „Peněžní prostředky shromažďuje do podílového fondu investiční společnost vydáváním podílových listů podílového fondu. Podílový fond je souborem majetku, který náleží všem vlastníkům podílových listů podílového fondu (dále jen „podílníci“), a to v poměru podle vlastněných podílových listů. Podílový fond není právnickou osobou.“¹⁹

Podílový fond na rozdíl od investičního fondu, který může být založen pouze ve formě akciové společnosti, nemá vlastní právní subjektivitu, ale vytváří se vydáváním podílových listů určité investiční společnosti, která má povolení od České národní banky. Majetek shromážděný investiční společností v podílovém fondu je společným majetkem věřitelů, kteří vlastní podílové listy, a investiční společnosti je pouze svěřen k obhospodařování.²⁰

Podílové fondy mohou být v České republice buď otevřené nebo uzavřené.

Otevřený podílový fond nemá omezený počet investorů, není ani omezen počet vydaných podílových listů. Investor může své podílové listy kdykoliv odprodat zpět podílovému fondu. Tento podílový fond má povinnost svému podílníkovi do 15 dnů vyplátit aktuální

¹⁷ REJNUŠ, O., *Finanční trhy*, s. 106,107.

¹⁸ Zákon č. 198/2004 Sb., o kolektivním investování §4 a §6.

¹⁹ Zákon č. 198/2004 Sb., o kolektivním investování §6.

²⁰ MUSÍLEK, P., *Trhy cenných papírů*, s. 405

hodnotu podílového listu. Tento fond nemůže investovat do zlata a drahých kovů a musí používat takové postupy a techniky, aby se kdykoliv dala sledovat míra rizika jednotlivých podílových listů, ale i míra rizika jako celek.

Uzavřené podílové fondy neodkupují od investora podílové listy. Uzavřený podílový fond je založen na dobu určitou, po kterou funguje, a tato doba je investorovi předem známa.²¹

Majetek podílového fondu a majetek investičního fondu může být tvořen státními dluhopisy a dluhopisy, za které převzal stát záruku, hypotečními zástavními listy, dluhopisy, jejichž emitenty jsou Česká národní banka a banky, jinými dluhopisy, které jsou veřejně obchodovatelné, a dluhopisy se splatností do jednoho roku, které jsou vedeny v evidenci zřízené Českou národní bankou, veřejně obchodovatelnými akciemi a zatímními listy nahrazujícími akcie, u nichž emitent požádal o povolení k veřejnému obchodování, podílovými listy otevřených podílových fondů ... Přičemž investiční i podílové fondy musí dodržovat pravidla pro diversifikaci rizika.²²

*„By diversifying a portfolio across a broader base of securities, the overall risk of the portfolio can be reduced without affecting the expected returns of the portfolio.“*²³

Diverzifikací portfolia do většího množství cenných papírů může být celkové riziko portfolia sníženo bez ovlivnění očekávané výnosnosti portfolia, jak uvádí v publikaci Ch. Corrado zabývající se základy investování.

Kolektivní investování v České republice zažilo svůj rozmach v 90. letech minulého století. V roce 1990 založila Investiční banka historicky první instituci českého kolektivního investování, jako svoji dceřinou společnost. Společnost nesla název První investiční (PIAS) a ve velmi krátkém časovém horizontu stihla vytvořit tři investiční fondy určené široké veřejnosti (Investiční rozvojový fond, Český majetkový fond a Moravskoslezský majetkový fond). Až po několika měsících zareagovaly na Investiční banku i ostatní větší společnosti a přidaly se k rozvoji kolektivního investování. Jako další

²¹ LANDOROVÁ, A. a kolektiv., *Cenné papíry a finanční trhy*, s. 111,112.

²² MUSÍLEK, P., *Trhy cenných papírů*, s. 406

²³ CORRADO, Ch. J., JORDAN, B. D., *Fundamentals of investments: valuation and management*, s. 558.

následovala v roce 1991 Komerční banka a založila svou dceřinou společnost Investiční kapitálovou společnost Komerční banky (IKS Komerční banky).

Většina fondů kolektivního investování vznikla v roce 1991, kdy Ministerstvo financí udělilo 430 licencí investičním privatizačním fondům na základě specifické privatizační metody, tzv. kuponové privatizace. Tyto fondy dostaly oprávnění shromažďovat investiční body od držitelů tzv. investičních kuponů a ty pak investovat do akciových společností. První vlny kuponové privatizace se v bývalém Československu zúčastnilo necelých 8,5 milionu občanů.

Ovšem ihned po ukončení první vlny kuponové privatizace se na trhu začaly projevovat první příznaky selhávání trhu, které se projevilo ve formě zneužívání svěřeného majetku, neochotě vydat akcie investorům a v neplnění informačních povinností. Na základě těchto skutečností došlo k výrazné změně v oblasti českého kolektivního investování v podobě novely zákona o investičních společnostech a investičních fondech, z roku 1998. Tato novela zpřísnila nejen pravidla diverzifikace portfolia investičních a podílových fondů, ale zejména nastavila povinnou transformaci investičních fondů a uzavřených podílových fondů na otevřené fondy, a to nejpozději do konce roku 2002.

Mezníkem v historii českého kolektivního investování byl 31. březen 1999, kdy Komise pro cenné papíry zahájila přelicensování subjektů kolektivního investování. Výsledkem tohoto procesu byl výrazný pokles počtu investičních společností, a to ze 112 v roce 1998 na pouhých 31 v roce 1999.²⁴

Nejvýznamnější společnosti českého kolektivního investování jsou sdruženy v Asociaci pro kapitálový trh České republiky. Tato asociace spojuje nejvýznamnější tuzemské investiční společnosti a zahraniční společnosti nabízející své služby v České republice. Spojuje i další subjekty nabízející služby kolektivního investování. Veškeré tyto navzájem si konkurující společnosti se spojily za účelem rozvoje aktivit, které společnými silami vykonávají s mnohem větší efektivitou.

²⁴ MUSÍLEK, P., *Trhy cenných papírů*, s. 397 - 403

Asociace pro kapitálový trh České republiky (AKAT ČR) usiluje o rozvoj kapitálového trhu a s tím i spojený rozvoj kolektivního investování. Zejména rozvíjí povědomí, znalosti a důvěryhodnost v oblasti kolektivního investování a zaručuje profesionalitu a poctivost při správě cizího majetku svých členů. V květnu roku 2010 měla asociace 41 řádných členů (viz příloha).²⁵

1. 3 Stavební spořitelny

Stavební spořitelna je výhradním provozovatelem stavebního spoření vymezeném v zákoně č. 96/1993 Sb., o stavebním spoření a státní podpoře stavebního spoření, včetně změn a doplnění. *Stavební spořitelna je banka, která může vykonávat pouze činnosti, povolené v jí udělené bankovní licenci, kterými jsou stavební spoření a další činnosti podle tohoto zákona.*²⁶

Stavební spoření se zakládá účelově, především za účelem přípravy finančních prostředků na bydlení, koupě bytu či domu nebo rekonstrukci. Spoření se skládá z vkladů účastníka, státní podpory a případného úvěru ze stavebního spoření. Stavební spoření si může založit jak fyzická tak i právnická osoba. Státní podporu může získat fyzická osoba, která je občanem České republiky případně fyzická osoba, která má na území České republiky trvalé bydliště a bylo jí příslušným orgánem přiděleno rodné číslo.²⁷

Jak uvádí Ministerstvo financí na svých oficiálních stránkách, působí v současné době na českém trhu 5 stavebních spořitelen povolených Českou národní bankou, jsou to:

- Raiffeisen stavební spořitelna, a. s.,
- Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s. ,
- Českomoravská stavební spořitelna, a. s.,
- Wüstenrot – stavební spořitelna, a. s.,
- Stavební spořitelna České spořitelny, a. s.

²⁵ www.akatcr.cz [online]. 2011 [cit. 2011-04-03]. Dostupné z WWW: <http://www.akatcr.cz/static.do?page=zakl_popis.html>.

²⁶ Zákon č. 96/1993 Sb. O stavebním spoření § 2

²⁷ Zákon č. 96/1993 Sb. O stavebním spoření § 6

Stavební spoření se uzavírá nejen kvůli zhodnocení finančních prostředků, ale také kvůli úvěru, který dokážou stavební spořitelny zprostředkovat. Účastníci stavebního spoření spoří své finanční prostředky a po určité době a po splnění podmínek mají nárok na účelový úvěr ze stavebního spoření. Podmínky na poskytnutí úvěru jsou pevně stanoveny při uzavírání smlouvy o stavebním spoření a v průběhu trvání této smlouvy je nelze měnit. Spořitelny mohou nabídnout klientům řádný úvěr (pokud klient splní podmínky pro čerpání úvěru) nebo překlenovací úvěr, tzv. meziúvěr (pokud klient nesplňuje podmínky pro čerpání řádného úvěru, ale v blízké době tyto podmínky splňovat bude).

Stavební spoření můžeme rozdělit do tří fází. První fází je fáze spoření, která začíná dnem sepsání smlouvy a účastník v této fázi plní podmínky pro získání úvěru, kterými jsou: minimální doba určená pro získání úvěru, minimální výše naspořených finančních prostředků a získání minimální výše hodnotícího čísla, které určuje stavební spořitelna.

Do druhé fáze, fáze čerpání úvěru, se účastník dostane, splní-li vyjmenované podmínky. V této fázi musí klient doložit, že jím požadovaný úvěr je schopen splácet, a že disponuje potřebným zajištěním úvěru.

Třetí fáze splácení úvěru probíhá, dokud klient nesplatí veškeré své závazky vůči stavební spořitelně. Splácení je nastaveno dle splátkového kalendáře.²⁸

Úvěr ze stavebního spoření lze čerpat pouze účelově, a to ve spojitosti s bydlením, např. na koupi bytu, stavbu domu, rekonstrukci nemovitosti nebo modernizaci. Dle údajů stavebních spořitel, které zpracovalo Ministerstvo financí (konkrétně odbor 36 – Státní kontrola a dozor na finančním trhu) dne 7. února 2011, bylo nejvíce čerpaných nových překlenovacích úvěrů ze stavebního spoření použito na modernizace a rekonstrukce, a to 42 %, 31 % bylo určeno na koupi bytu nebo rodinného domu a 10 % z úvěrů čerpali klienti na výstavbu nových domů.

²⁸ REVENDA, Z., *Peněžní ekonomie a bankovníctví*, s. 154.

Zásadními roky pro stavební spoření jsou roky 2003 a rok 2010. Jsou to roky, v nichž byly provedeny nemalé změny. Nejvíce nových stavebních spoření se uzavíralo v roce 2003, protože od roku 2004 se právě „zhoršovaly“ podmínky stavebních spoření. Smlouvy uzavřené do 31. 12. 2003 se mohly pyšnit státní podporou ve výši 25 % z roční vložené částky, a to maximálně 4.500 Kč. Bylo tudíž nejvýhodnější vkládat si na stavební spoření 18.000 Kč ročně, aby měl klient nárok na maximální státní podporu. Tyto smlouvy se uzavíraly na horizont 5 let.

Kdežto smlouvy uzavřené od 1. 1. 2004 měly už jiné podmínky. Státní podpora se snížila na 15 % z roční vložené částky, maximálně však na 3.000 Kč. Tedy proto, aby spořitel dostal maximální státní podporu, by musel vložit 20.000 Kč ročně. Změna proběhla i v délce stavebního spoření. Horizont se protáhl z 5 na 6 let. Na přelomu let 2003/2004 byl díky této změně uzavřen rekordní počet smluv, a to více než 2 miliony nových klientů, kteří si založili smlouvu u některé ze stavebních spořitelů.²⁹

K určitým změnám došlo i v loňském roce, tedy v roce 2010.

Jednou ze změn bylo dodatečné zdanění státní podpory. Stát na všech stávajících smlouvách o stavebním spoření zdanil státní podporu za rok 2010. Státní podpora připisovaná v březnu 2011 bude klientovi zdaněna 50 %. Toto zdanění se týká pouze státní podpory za rok 2010, státní podpora nebude zdaňována zpětně, tzn., že podpora, která byla klientovi připsána v předchozích letech, zůstane nezměněna. Zdanění státní podpory se týká pouze smluv, které byly již v roce 2010 založeny a fungovaly.

Jakmile si klient založí stavební spoření v následujících letech, bude mu připsána státní podpora, avšak v maximální výši 2.000 Kč za rok. Snížení státní podpory je další změnou uvedenou v platnost od roku 2011. Ve výsledku to znamená, že od tohoto roku bude na všechna stavební spoření, ať jsou založena kdykoli, připisována státní podpora v maximální výši 2.000 Kč ročně.

²⁹ *Ukončit staré stavební spoření nemusí být dobrý nápad* [online]. Praha, iDnes.cz, 2011 [cit. 2011-04-03]. Dostupné z WWW: <http://finance.idnes.cz/ukonciti-stare-stavebni-sporeni-nemusi-byt-dobry-napad-ppl-/spor.asp?c=A080930_131001_spor_bab>.

Další změnou je zdanění úroků ze stavebního spoření. Dle nového zákona se budou zdaňovat úrokové příjmy nabyté po začátku platnosti novely, a to srážkovou daní 15 % přímo u zdroje. Klientovi budou na účet připisovány čisté úroky. Veškeré změny, které nastaly u stavebního spoření ukazuje přehledněji tabulka č.2.³⁰

Tab. 2: Změny stavebního spoření

Změny stavebního spoření	Smlouvy uzavřené do 31. 12. 2003	Smlouvy uzavřené od 1. 1. 2004	Smlouvy uzavřené od 1. 1. 2011
Státní podpora v procentech z vložené roční částky	25%	15%	10%
Maximální státní podpora za rok	4.500 Kč	3.000 Kč	2.000 Kč
Optimální roční vklad	18.000 Kč	20.000 Kč	20.000 Kč
Minimální doba trvání pro státní podporu	5 let	6 let	6 let

Zdroj: Oficiální portál pro podnikání a export, dostupné z: www.businessinfo.cz, (vlastní zpracování).

1. 4 Pojišťovny

„Pojišťovna (pojistitel) je podnikatelský subjekt, jehož předmětem činnosti je, jednoduše řečeno, sjednávání a správa pojištění včetně vyřizování pojistných událostí. Pojišťovna rovněž vykonává řadu činností souvisejících s jejím hlavním předmětem podnikání, např. zábranu škod, poradenskou činnost, asistenční služby apod. Může vykonávat i zajišťovací činnost, pokud má k tomu povolení.“³¹

Tuto definici pojišťovny uvádí ve své knize přímo Česká asociace pojišťoven, která funguje na trhu již od roku 1994 a která byla založena za účelem chránit a prosazovat zájmy českých pojišťoven.³²

³⁰ <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/dane-ucetnictvi/podminky-stavebni-spoleni-pro-rok-2011/1000465/59181/>

³¹ GRUBER, P., *O pojištění a pojišťování*, s. 39.

³² www.cap.cz [online]. 2010 [cit. 2011-03-07]. Česká asociace pojišťoven. Dostupné z WWW: <<http://www.cap.cz/Folder.aspx?folder=Lists%2fMenu%2fO+n%c3%a1s>>.

Pojišťovnami se rozumí instituce na finančním trhu, které poskytují svým klientům ochranu před určitou finanční ztrátou a tuto ochranu poskytují za úplatu. Finanční ztráta vzniklá tzv. pojistnou nebo nahodilou událostí bude kompenzována klientovi na základě pojistné smlouvy.³³

Před rokem 1993 bylo na finančním trhu České republiky 20 pojišťoven, z čehož 5 pojišťoven nabízelo pouze životní pojištění, pouze neživotní pojištění nabízelo 7 pojišťoven a životním i neživotním pojištěním současně se zabývalo 8 pojišťoven. Počet pojišťoven stále narůstá a např. k roku 2000 bylo na českém trhu evidováno 41 pojišťoven, z toho 3 specializované pouze na životní pojištění, 20 pouze na neživotní pojištění a 18 pojišťoven zprostředkovávalo jak životní tak i neživotní pojištění.³⁴

V roce 2009 už trh tvořilo 35 tuzemských pojišťoven, 16 poboček pojišťoven ze zemí Evropské unie a 1 pobočka z třetího státu. Jak ukazuje tabulka č. 3 (viz níže), v posledních letech už je trh pojišťoven celkem stabilní a nové pojišťovny nepřibývají ve velkém množství. Pojišťovny se specializují zejména na neživotní pojištění. Pojišťoven, které se zabývají pouze životním pojištěním, není mnoho. To už se pojišťovny spíše zabývají kombinací obou těchto pojištění, jak ukazuje tabulka č. 3.

Čísla aktuální k 31. 12. 2010 ukazují, že na českém finančním trhu obchoduje 52 pojišťoven, které jsou svým zaměřením rozděleny následovně: 7 pojišťoven poskytuje svým klientům pouze životní pojištění, 30 pojišťoven se specializuje jen na neživotní pojištění a životním a neživotním pojištěním dohromady se zabývá 15 pojišťoven.³⁵

³³ REJNUŠ, O., *Finanční trhy*, s. 100.

³⁴ www.mfcr.cz [online]. 2006 [cit. 2011-03-07]. Ministerstvo financí České republiky. Dostupné z WWW: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/pojistovnictvi_11344.html?year=2006>.

³⁵ Počet a struktura pojišťoven [online]. Praha, Česká národní banka, 2011 [cit. 2011-04-17]. Dostupné z WWW: <http://www.cnb.cz/cs/dohled_financi_trh/souhrnne_informace_fin_trhy/zakladni_ukazatele_fin_trhu/pojistovny/poj_ukazatele_tab01.html>.

Tab. 3: Struktura trhu podle zaměření pojišťoven

STRUKTURA TRHU PODLE ZAMĚŘENÍ POJIŠŤOVEN				
		2007	2008	2009
POČET TUZEMSKÝCH POJIŠŤOVEN		34	35	35
z toho:				
	neživotní	16	17	17
	životní	3	3	3
	se smíšenou činností	15	15	15
POČET POBOČEK POJIŠŤOVEN Z EU A TŘETÍCH STÁTŮ		18	18	17
z toho:				
	neživotní	13	12	12
	životní	3	4	4
	se smíšenou činností	2	2	1
POČET POJIŠŤOVEN CELKEM		52	53	52
z toho:				
	neživotní	29	29	29
	životní	6	7	7
	se smíšenou činností	17	17	16

Zdroj: Zpráva o výkonu dohledu nad finančním trhem 2009, ČNB, strana 101, vlastní zpracování.

Pojišťovny jsou důležité nejen pro případ finančního zabezpečení v případě nahodilé události, ale také je možné v rámci životního pojištění zajistit klientovi příjem v budoucnosti.

Můžeme rozlišit dva druhy pojišťoven. Pojišťovny specializované a pojišťovny univerzální. Hlavním rozdílem mezi těmito pojišťovnami je, že specializované pojišťovny se orientují, resp. specializují přímo na jeden určitý druh pojištění, nebo na pojišťování dle určitých druhů rizik, ale nikoli na veškerá pojištění. Kdežto univerzální pojišťovna se nespecializuje přímo na určitý druh pojištění, a pojišťuje všechny druhy rizik.³⁶

³⁶ REJNUŠ, O., *Finanční trhy*, s. 101.

1. 4. 1 Životní pojištění

Životní pojištění je produkt, který má ochranný význam nejen pro jednotlivce, ale i pro jeho rodinu a okolí. Pojištění života v případě smrti je nyní velmi žádanou položkou u lidí, kteří živí rodinu, splácí hypotéku nebo mají nějaký úvěr. Myslí na své blízké a chtějí zajistit jejich příjmy v případě, že by se s nimi něco stalo. U jakéhokoli pojištění se dá pojistit pouze událost neočekávaná neboli nahodilá. Nelze pojistit případ, který očekáváme, že nastane. U životního pojištění sice víme, že smrt musí nastat, ale za náhodné se v tomto případě považuje její načasování, protože už nikdo neurčí, kdy přesně tato událost nastane.³⁷

V oblasti životních pojištění se v dnešní době rozmáhá trend Investičního životního pojištění, které je tzv. smíšeným pojištěním. Kombinuje jak pojištění v případě smrti, tak pojištění v případě dožití (tedy pojištění, že se klient dožije určitého věku, který je stanoven ve smlouvě, jedná se tedy o rezervotvorné pojištění, pojištění se spořicí složkou). Investiční životní pojištění (dále jen IŽP) je vlastně kombinací pojištění a spoření, kde si klient může zvolit sám svoji investiční strategii a tím i ovlivňovat svůj budoucí výnos. Výnosy nejsou garantované a pojišťovna přenechává veškeré riziko na svých klientech.

Pojišťovna si v rámci smlouvy o IŽP strhne administrativní poplatky a platby za nastavená pojištění a zbytek ze stanovené platby dovolí klientovi investovat. Pojišťovna nedovolí klientovi investovat do neosvědčených fondů, ale dá mu na výběr z předem nastavených fondů kolektivního investování. Pokud se klient dožije věku stanoveného ve smlouvě, je mu vyplacena hodnota podílového účtu, do kterého investoval. Investiční životní pojištění je dlouhodobým produktem a připravuje tak pro klienty dlouhodobou rezervu, případně jim naspoří nemalý obnos finančních prostředků na stáří.

Většina bank nyní akceptuje tzv. vinkulaci životního pojištění, což v praxi znamená, že klient, jenž si bere hypotéku nebo úvěr, vinkuluje své životní pojištění ve prospěch banky, u které si úvěr zřizuje. V případě smrti klienta dostane peníze banka a klient tím tak splatí veškeré své závazky vůči bance. Tímto způsobem se zajišťují zejména živitelé rodiny, kteří

³⁷ Kolektiv autorů z České asociace pojišťoven. *Životní pojištění*, s. 9.

nechtějí svou rodinu nechat ve finanční tísní v případě, že nastane pojistná událost. Tudíž je toto životní pojištění vhodné jako způsob ručení u hypoték či úvěrů.³⁸

1. 4. 2 Obecné (neživotní) pojištění

Hlavní charakteristikou neživotního pojištění je krytí rizik. V rámci neživotního pojištění lze pojistit nahodilou událost, o které nevíme, zda se stane či nikoli. Pojištění zmírní dopad škody pro klienta. Pokud se prokáže, že došlo ke škodě náhodou a nezpůsobil jí např. klient sám nějakým nedopatřením, vyplatí pojišťovna svému klientovi finanční odškodnění. Finanční náhradu vyplatí pojišťovna maximálně do výše sjednané pojistné částky na pojistné smlouvě.

Pokud pojistná událost nenastane, klient nedostane žádné finanční prostředky. Neživotní pojištění je také charakterizováno tím, že nemá rezervotvornou složku. Může tedy nastat případ, kdy klient po celou dobu trvání smlouvy platí pojistné, avšak když nenastane pojistná událost, klient byl kryt, ale žádné finanční prostředky od pojišťovny nedostane.

Do neživotního pojištění můžeme zahrnout např. pojištění nemovitosti, pojištění domácnosti, pojištění automobilu, lodí, pojištění odpovědnosti... V těchto případech má pojišťovna k dispozici statistické údaje, protože si je vědoma, že např. dochází každoročně k požárům budov a pojišťovna musí stanovit tak velkou výši pojistného, aby z dlouhodobého hlediska pokryla veškeré náklady a případně ještě vytvořila zisk. Pojišťovna s těmito vybranými příspěvky od klientů dále hospodaří, investuje je. Problémem u neživotního pojištění jsou stále narůstající ceny nemovitostí i movitých věcí, které narůstají i v průběhu trvání pojištění.³⁹

³⁸ REJNUŠ, O., *Finanční trhy*, s. 103-105.

³⁹ JÍLEK, J., *Finanční trhy*, s. 463,464.

1. 5 Penzijní fondy

Penzijním fondem se dle zákona o penzijním připojištění se státním příspěvkem rozumí právnická osoba, která má sídlo na území České republiky a nabízí penzijní připojištění dle jmenovaného zákona. Penzijním fondem může být akciová společnost se základním kapitálem minimálně 50 000 000 Kč, hodnota základního kapitálu musí být splacena již před podáním žádosti o založení penzijního fondu, a to pouze peněžitými vklady.

Pro založení penzijního fondu je třeba podat žádost České národní bance. Ta zhodnotí splnění veškerých podmínek, ovšem ještě před vydáním povolení musí ČNB požádat o souhlas Ministerstvo práce a sociálních věcí.

Penzijním připojištěním se rozumí program, který připravuje účastníky penzijního připojištění na budoucnost tím, že akumuluje jejich finanční prostředky a finanční prostředky od státu. Účastníkem penzijního připojištění může být každý občan České republiky starší 18 let.

Na českém finančním trhu se penzijním připojištěním připravují občané zejména na zajištění stáří, důchodu. Je to tedy produkt nastavený zejména na delší časový horizont. Penzijní připojištění je jeden z mála produktů, na který přispívá určitou finanční částkou stát. Státní příspěvek záleží na výši příspěvku účastníka penzijního připojištění, jak uvádí tabulka 1. níže. Člověk, který si do svého penzijního připojištění odkládá měsíčně 100 Kč, dostane na účet penzijního připojištění státní příspěvek ve výši 50 Kč. Pokud účastník platí měsíční částku mezi 100 Kč a 200 Kč, má nárok na státní příspěvek ve výši 50 Kč + 40 % z hodnoty, která je nad 100 Kč. Dále se při vyplácení státního příspěvku postupuje dle níže uvedené tabulky publikované přímo v zákoně o penzijním připojištění se státním příspěvkem.⁴⁰

⁴⁰ Zákon č. 42/1994 Sb. O penzijním připojištění se státním příspěvkem, strana 1-3, 14.

Tab. 4: Výše státní podpory připisované na penzijní připojištění

Měsíční platba účastníka	Výše státní podpory
100 Kč	50Kč (+ 40 % z částky nad 100 Kč)
200 Kč	90 Kč (+ 30 % z částky nad 200 Kč)
300 Kč	120 Kč (+ 20 % z částky nad 300 Kč)
400 Kč	140 Kč (+ 10% z částky nad 400 Kč)
500 Kč a více	150 Kč

Zdroj: Zákon č. 42/1994 o penzijním připojištění se státním příspěvkem § 29, vlastní zpracování.

Občané se mohou rozhodnout, kterému penzijnímu fondu svěří své peněžní prostředky. Na českém finančním trhu působí několik penzijních fondů, které v roce 2008 zaujímaly podíl na trhu:

- Penzijní fond České pojišťovny, podíl na trhu 23,57 %,
- AXA penzijní fond, podíl na trhu 18,18 %,
- Penzijní fond České spořitelny, podíl na trhu 15,89 %,
- Penzijní fond Komerční banky, podíl na trhu 13,81 %,
- ING penzijní fond, podíl na trhu 11,55 %,
- ČSOB penzijní fond Stabilita, podíl na trhu 8,48 %,
- ČSOB penzijní fond Progres, podíl na trhu 3,73 %,
- Allianz penzijní fond, podíl na trhu 3,59 %,
- Generali penzijní fond, podíl na trhu 0,89 %,
- Aegon penzijní fond, podíl na trhu 0,31 %.⁴¹

Podíl penzijních fondů na penzijním připojištění není ovšem nejdůležitějším ukazatelem. Pro klienta je mnohem důležitější míra zhodnocení vložených finančních prostředků. Na úročení vkladů penzijních fondů poukazuje tabulka č. 5 níže, která zaznamenává výsledky

⁴¹ RUSNOK, Jiří. Počet klientů i majetek penzijních fondů rostly. *TOP Finance 2009*. Květen 2009, s. 32. Dostupný také z WWW: http://ihned.cz/download/economia/DOT/top_finance_2009.pdf.

hospodaření penzijních fondů za roky 2007 - 2009 a kvartální zhodnocení za rok 2010. Tato data jsou dostupná přímo z oficiálních stránek asociace penzijních fondů.

Tabulka ukazuje, že není lhostejné, kterému penzijnímu fondu klient své peníze svěří. Rozdíly ve zhodnocení nejsou sice veliké, ale z dlouhodobého hlediska hraje každá desetina procenta roli. Když si klient uložil své finanční prostředky například k penzijnímu fondu společnosti ING, bylo by mu připsáno, kromě státní podpory, která je u všech penzijních fondů stejná, zhodnocení za rok 2008 ve výši 0,04 % a za rok 2009 zhodnocení ve výši 0,10 %. Oproti tomu klientovi, který ukládá své finanční prostředky u penzijního fondu např. společnosti Allianz byly připsány úroky za roky 2008 i za rok 2009 ve výši 3,0 %.

Tab. 5: Výnosnost penzijních fondů v České republice v procentech

Název penzijního fondu	Zhodnocení fondu v %						
	rok 2007	rok 2008	rok 2009	1/4 roku 2010	2/4 roku 2010	3/4 roku 2010	4/4 roku 2010
AEGON PF	4,50	3,50	2,10	0,00	0,00	-	1,80
Allianz PF	3,00	3,00	3,00	3,70	3,56	3,45	3,54
Axa PF	2,20	0,00	2,00	2,60	2,76	1,90	1,72
ČSOB PF Progres	2,40	0,02	1,00	1,88	1,04	1,80	1,16
ČSOB PF Stabilita	2,40	0,05	1,37	2,28	1,28	2,10	1,66
Generali PF	4,10	2,00	2,40	3,52	3,39	3,10	2,42
ING PF	2,50	0,04	0,10	2,15	2,16	2,50	2,21
PF České pojišťovny	2,40	0,20	1,20	1,65	2,28	2,50	2,30
PF České spořitelny	3,10	0,40	1,28	2,50	2,06	2,30	2,39
PF Komerční banky	2,30	0,58	0,24	2,49	2,50	2,60	2,60

Zdroj: Asociace penzijních fondů České republiky, vlastní zpracování.

Asociace penzijních fondů je dobrovolné sdružení, jejímiž členy jsou penzijní fondy v České republice. Základní funkcí této asociace je sdružovat tyto penzijní fondy, prosazovat jejich zájmy a zdůraznit výhody penzijního připojištění svým klientům.⁴²

⁴² *W*www.apfcr.cz [online]. 2011 [cit. 2011-03-07]. Dostupné z WWW: <<http://www.apfcr.cz/cs/vybrane-ekonomicke-ukazatele/>>.

2 Finanční poradenství; jeho postavení, funkce a význam

Dle konzultačního materiálu Ministerstva financí České republiky na téma zprostředkování a poradenství na finančním trhu z roku 2006 je poradenství definováno jako „*služba, spočívající v přímém nebo nepřímém doporučení určitého finančního produktu či skupiny finančních produktů majících srovnatelné vlastnosti konkrétnímu zákazníkovi, kdy tento zákazník má oprávněný důvod se domnívat, že doporučení je objektivní plně zohledňující jeho specifickou situaci a potřeby*“.⁴³

V dnešní době je finanční poradenství v České republice už mnohem více známým termínem než před několika lety. Je tomu tak proto, že když se podíváme o pár let zpět, nebylo v České republice příliš mnoho finančních institucí, kterým by mohl člověk svěřit své peníze. Nebylo tedy třeba se rozhodovat dle určitých kritérií, jako např. poplatky, úroková míra, počet poboček nebo kvalita služeb.

Největším problémem je ovšem poznat dobrého finančního poradce a nezaměnit ho s tzv. „pojišťováký“. Za finančního poradce můžeme označit člověka, který není smluvně vázaný provizí na konkrétní počet smluv či na uzavírání konkrétních finančních či investičních produktů. Finanční poradce je osoba, která je nezávislá a nepracuje pro konkrétní banku, pojišťovnu či jinou finanční instituci. Odměna finančního poradce je provize, jeho příjem závisí na počtu prodaných finančních produktů. Takového finančního poradce můžeme nazývat finančním zprostředkovatelem.⁴⁴

V dokumentu Zprostředkování a poradenství na finančním trhu zveřejněném přímo Ministerstvem financí České republiky je definován rozdíl mezi sektorovým a finančním poradenstvím: Sektorovým poradenstvím tzv. makléřstvím se rozumí takové poradenství, které zpracovává analýzu a vybírá produkt z určitého jednoho sektoru na finančním trhu. Finanční poradenství je v daném zdroji definováno jako: „*poradenství vykonávané ve*

⁴³ Ministerstvo financí České republiky. *Zprostředkování a poradenství na finančním trhu*, veřejná diskuse s. 18. Dostupné z: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/VerDiskuse-cerven2006_FinTrh_Konzultacni_material_pdf.pdf

⁴⁴ FILIP, M., *Osobní a rodinné bohatství. Jak chytře investovat.*, s. 306.

vztahu k několika nebo všem sektorům finančního trhu, jehož výsledky vycházejí z reprezentativní analýzy produktů v těchto sektorech. Může též zahrnovat zpracování dlouhodobějších finančních plánů“.

Zásadní rozdíl vyplývá v situaci, kdy začneme rozlišovat náplň činností vážících se ke zprostředkování. Zprostředkováním označujeme takovou činnost, která vede k uzavření smlouvy o prodeji a nákupu určitého produktu na finančním trhu, kdy klient je důkladně informován o výhodách či nevýhodách daného produktu. A zprostředkovatel tohoto produktu vybral na základě klientových potřeb ten správný produkt.

Rozdíl ovšem je, zda tento produkt vybíral výhradní zprostředkovatel či nevýhradní zprostředkovatel. Tato zdánlivá maličkost hraje ovšem zásadní roli. Výhradní zprostředkovatel je vázaný na zprostředkování jednoho určitého produktu z jednoho finančního sektoru nebo veškerých produktů na finančním trhu, ale pouze od jednoho poskytovatele. Výhradní zprostředkovatel může nabízet produkty od více poskytovatelů, ale tyto produkty mohou být pouze nekonkurenční. U výhradního zprostředkování chybí možnost porovnat produkty na trhu s konkurenčními produkty. Naproti tomu nevýhradní zprostředkovatel může nabízet produkty od několika různých poskytovatelů s tím, že tyto produkty mohou být i konkurenční.⁴⁵

Nevýhradní zprostředkovatel má tu výhodu, že může porovnávat stejné finanční produkty od jiných institucí, a proto může sdělit klientovi, který z těchto produktů je pro něho nejvýhodnější. Tímto se liší od výhradního zprostředkovatele, který toto porovnání nemá.

„Dobrý finanční poradce by vám měl pomoci v okamžiku, kdy chcete přemýšlet a rozhodovat o svých osobních nebo rodinných financích, ale nemáte čas na vlastní podrobný průzkum finančního trhu, nejste právě odborníci na osobní finance, investování, kapitálové trhy, máte málo peněz a chcete jich získat víc, nebo naopak, máte peněz hodně a máte starost, jak je do budoucnosti co nejlépe spravovat.“⁴⁶

⁴⁵ Ministerstvo financí ČR, Zprostředkování a poradenství na finančním trhu, veřejná diskuse. s. 18.

⁴⁶ FILIP, M., *Osobní a rodinné bohatství. Jak chytře investovat.*, s. 309.

Finanční poradce může pomoci v několika oblastech. Je jimi zejména:

- Spoření – záleží na jaký horizont (krátkodobý, střednědobý, dlouhodobý) chce mít klient peníze naspořené a v jaké výši se může na budoucí výdaje připravovat.
- Investování – pokud se klient zajímá o investování, buď do své budoucnosti nebo např. do svého podnikání, zajímá finančního poradce časový horizont, na který chce klient své prostředky investovat, jakož i výše investovaných prostředků.
- Hypotéky – správný finanční poradce by měl pro svého klienta umět vybrat správný hypoteční úvěr, porovnat varianty od různých bank a zvolit tu nejvhodnější pro klienta, ve správné výši splátek a úrokových sazeb.
- Pojištění – pojištění se může týkat nejen života klienta, ale i jeho majetku – nemovitosti, automobilu, zařízení v domácnosti...
- Další finanční rady – finanční poradce by si měl umět poradit i s jinými případnými otázkami od klienta, např. ohledně daní, účetnictví, převodu majetku aj.⁴⁷

V dnešní době význam finančního poradenství silně narůstá. Kvůli chystané důchodové reformě, která se již připravuje, je téměř jisté, že řada občanů, zejména mladších, bude potřebovat poradit jakým způsobem uložit své finanční prostředky a připravovat se tak na svoji budoucnost a na důchod.

2. 1 Jak vybrat finančního poradce?

Při výběru finančního poradce je důležité porovnat několik oblastí. Klient by měl dobře zvážit, kterou finančně poradenskou společnost navštíví a kterému poradci svěří své finance. Při tom je třeba vzít v úvahu několik kritérií.

⁴⁷ FILIP, M., *Osobní a rodinné bohatství. Jak chytře investovat.*, s. 310.

Důležitým aspektem je reputace finančního poradce. Pověst říká o kvalitě jeho práce velmi mnoho. Finanční poradce by měl být finančně stabilní, tudíž by měl umět sám dobře hospodařit se svými finančními prostředky a proti vlastnímu profesnímu selhání by měl být pojištěn.

Dalším aspektem jsou zkušenosti. Nestačí, aby klientem vybraný finanční poradce měl přehled pouze o základních disciplínách, ale jeho znalosti by měly být mnohem hlubší. Měl by vědět, jak se řeší např. případné problémy např. řešení pojistných událostí a měl by vědět jak postupovat při řešení nenadálých situací. Tyto zkušenosti poradce nabývá pouze praxí a odpracovanými léty.

Lokace je neméně důležitá. Klient nepotřebuje poradce působícího pouze v jednom městě. Klient potřebuje být se svým finančním poradcem v kontaktu. Tudíž je lepší vybírat takového finančního poradce nebo zprostředkovatelskou společnost, která má pobočky ve více městech či dokonce v několika zemích.

Zvědavý klient dá velkou důležitost referencím, které dostane na finančního poradce od nějakého jiného spokojeného klienta. Reference jsou nejlepší reklamou pro finančního poradce a pro mnoho klientů jedním z nejdůležitějších kritérií při výběru finančního zprostředkovatele.

Doplňkové služby mohou být pro klienta dalším měřítkem při hledání správného finančního poradce. Nejen, že by měl mít finanční poradce dostatečné portfolio spolupracujících institucí a nabízet velké množství produktů, ale měl by se o svého zákazníka starat i z dlouhodobého hlediska, pomoci s následnými přáními zákazníka, např. pomoc s vyřizováním, administrativou nebo změnou smlouvy.⁴⁸

Toto jsou nejdůležitější kritéria, podle kterých se klient či potenciální investor na trhu orientuje a vybírá si svého finančního poradce. Je zřejmé, že každý klient má jiné priority a každý dá přednost takovému finančnímu poradci, který nejlépe splňuje jeho požadavky.

⁴⁸ JANATA, J., *Pojištění a management rizik v makléřském obchodě*, s. 31,32.

Jak by měl tedy vypadat ideální finanční poradce? Měl by být profesionálem, mít zkušenosti a objektivní znalosti. Měl by klientovi naslouchat a na základě toho, co mu klient sdělí, vypracovat striktně nezávislý finanční plán. Finanční plán by měl být v psané podobě a měl by obsahovat veškeré výhody a nevýhody nabízených produktů. Měl by obsahovat doporučení, zda je produkt vhodný pro klientovu situaci či v jaké formě produkt zvolit. Přičemž hlavním motivem finančního poradce by mělo být blaho klienta a ne vlastní obohacení v podobě provizí z uzavření produktu.

Kdo může být finančním poradcem? Vstup do finančně poradenské společnosti je dnes poměrně jednoduchý, protože po novele zákonů v roce 2001 je finanční poradenství volnou živností, což v praxi znamená, že člověku stačí zřídit si živnostenský list a může být finančním poradcem.⁴⁹

Živnostenský list je ovšem pouze základní povinností k vykonávání finančního poradenství. Každá finančně poradenská společnost si zakládá na tom, aby její poradci byli odborně vyškoleni než je pustí na finanční trh a za klienty. Kdyby si své poradce neškolily, jejich reputace a důvěra by se snižovala spolu s kvalifikací poradců.

Dle ministerstva financí musí finanční poradce splňovat čtyři základní předpoklady, věcné, ekonomické, personální a organizační. Věcnými předpoklady se rozumí zejména vypracování obchodního plánu poradce, možnost komunikace s klienty; poradce má být vybaven určitým komunikačním zařízením, mít určitý přístup k informacím a vést si různé záznamy a statistiky.

Personálními předpoklady jsou zejména důvěryhodnost finančního poradce a odborná způsobilost, která je doložená znalostním testem z oboru financí, pojišťovnictví a bankovníctví.

Ekonomickými předpoklady se v této souvislosti rozumí zajištění zdrojů financování činností poradce a popřípadě i pojištění odpovědnosti.

⁴⁹ FILIP, M., *Osobní a rodinné bohatství. Jak chytře investovat.*, s. 311,312.

Organizačními předpoklady jsou spíše předpoklady administrativní, jako je např. vedení účetnictví, bezpečnostní opatření při zpracování dat a osobních údajů klienta, mít systém při vyřizování stížností...⁵⁰

V dnešní době se podnikání ve finančním poradenství velmi rychle rozrůstá. Je to zejména z důvodu dlouho očekávané penzijní reformy, která by měla nastat začátkem roku 2012. Této příležitosti ovšem chtějí využít i méně poctiví spoluobčané a začínají zakládat na finančním trhu takové společnosti, které pověsti a reputaci finančního poradenství spíše škodí.

Jednou z forem tzv. podvodné finanční struktury je finanční pyramida. U nás je tato struktura označována též názvem „letadlo“. Principem tohoto schématu je, že nově přicházející spolupracovníci přinášejí finanční obohacení stávajícím pracovníkům. Tyto společnosti slibují velké výnosy a jsou zakládány s podvodným úmyslem pouze vydělat na naivních začátečnících.

Největší výtěžnost z této „pyramidy“ pocítí člověk nahoře ve struktuře, na kterého noví účastníci vydělávají. Do celé „pyramidy“ přichází stále velké množství lidí, kteří chtějí čím dál více peněz. Po určité době už není tak jednoduché narekrutovat do společnosti nové účastníky. Tudíž si ti stávající téměř nic nevydělají a slíbené velké výplaty jsou ty a tam. V tuto chvíli je to impuls pro kolaps celého pyramidového schématu. Nedůvěřiví společníci začnou své produkty rušit. A problém je na světě. V této chvíli fungování celé „pyramidy“ končí. Nově začínající lidé mají pouze oči pro pláč, protože naletěli a zakládající členové odcházejí s bohatým kontem.⁵¹

Tato pyramidová schémata neminula ani Českou republiku, což vysvětluje nedůvěřivost českých lidí vůči poradenství obecně. Podobným schématem je též „Ponziho schéma“, které funguje na hodně podobném principu jako již zmiňované „Pyramidové schéma“, s tím rozdílem, že z „Ponziho schématu“ profitují pouze zakládající členové společnosti

⁵⁰ Ministerstvo financí ČR, Zprostředkování a poradenství na finančním trhu, veřejná diskuse. s. 22,23.

⁵¹ FILIP, M., *Osobní a rodinné bohatství. Jak chytře investovat.*, s. 347.

a nejvyšší manažeři. Vybrané peníze od nově přicházejících účastníků přerozděluje jeden manažer.⁵²

Většina finančně poradenských společností je založena na multi-level marketingové strategii. V překladu toto schéma znamená více úrovněový marketing. Tato forma marketingu je již vyzkoušena v mnoha zemích a funguje desítky let. Multi-level marketing funguje tím stylem, že starší, zkušenější učí zaběhnutým věcem a dovednostem nově přicházející potenciální poradce. Člověk vlastně zaučuje nové lidi a z této jeho odpovědnosti dostává určitou provizi.

Multi-level marketing není založen na reklamě. Do reklamy své peněžní prostředky neinvestuje a snaží se za tyto peníze zaučovat další pracovníky, z počátku na vlastní náklady. Veškeré vzdělávání si společnost zajišťuje sama. Tento proces se opakuje. Nově zaškolení spolupracovníci už jsou dostatečně vzdělaní na to, aby mohli dále zaškolovat další uchazeče o práci. Tím se firmě velmi rychle rozšíří obchodní síť a o reklamu se postará velmi rozsáhlá síť spolupracovníků.⁵³

2. 2 Postavení finančního poradenství v České republice

Očekává se, že „*finančně poradenský trh letos opět poroste, podle odhadů o 10 až 15 procent. Bude tak pokračovat zhruba růstový trend minulého roku. Za loňský rok se přitom očekává celkový zprostředkovaný obrát přes 60 miliard korun. „Navzdory řadě špatných zpráv se podnikům dařilo,“ říká ekonom Pavel Kohout. Předloni poradenské firmy vykázaly 46 miliard korun*“.⁵⁴

Tento odkaz na článek v Lidových novinách ze dne 18. ledna 2011 zveřejnila na svých oficiálních stránkách Unie společností finančního zprostředkování a poradenství. Z článku

⁵² FILIP, M., *Osobní a rodinné bohatství. Jak chytře investovat.*, s. 348.

⁵³ TOMAN, I., *Jak začít multi-level marketing: strašák nebo příležitost?* S. 19.

⁵⁴ MINKSOVÁ, Barbora. Lidé se kvůli krizi více radí o penězích. *Lidové noviny*. 2011-01-18. Dostupný také z WWW: <http://www.lidovky.cz/lide-se-kvuli-krizi-vice-radi-o-penezich-fc3-/ln_noviny.asp?c=A110118_000080_ln_noviny_sko&klic=240871&mes=110118_0>.

se dále čtenář může dozvědět nejen o odhadovaném vývoji finančního poradenství do budoucnosti, ale i seznámit se s jeho předběžnými výsledky za minulý rok. Uvádí se např.:

„Finančně poradenské společnosti sdružené v Unii společností finančního zprostředkování a poradenství (USF ČR) zprostředkovaly ve třetím čtvrtletí roku 2010 klientům finanční produkty v celkové výši 7 513 380 tis. Kč. Z dlouhodobého i krátkodobého hlediska se jedná o bezkonkurenční výsledek, který byl dosažen především díky oživení u hypotečních úvěrů a částečně také u investic.“⁵⁵

Očekávaný celkový roční obrat přes 60 miliard korun ovšem nezahrnuje obrat všech finančně poradenských společností. Velmi silná společnost OVB vstoupila do unie až v dubnu roku 2010. Tento rok bude statistika ovlivněna odchodem společnosti Fitcentrum z Asociace finančních zprostředkovatelů a finančních poradců. Mimo jiné do statistiky nejsou zahrnuty makléřské firmy, které se specializují na určitý produkt, například makléři specializovaní přímo na hypotéky nebo pojišťovací makléři. Velkým společností se daří zvyšovat obrat až o několik desítek procent. Za tento dvouciferný růst mohou společnosti děkovat i finanční krizi. Vlivem krize začali lidé mnohem více řešit své osobní finance a zabývat se tím, jak co nejefektivněji s nimi naložit. Lidé vyhledávali ověřené a spolehlivé společnosti.

V polovině roku 2010 byl podíl ve zprostředkování finančními společnostmi následující: 41 % z celkového počtu životních pojistek v České republice uzavřeli zprostředkovatelé poradenských společností. Finanční poradci z finančně poradenských společností sjednali také 15 % investic z celkového objemu nově založených investic v České republice. Klient si nyní mnohem více zakládá na vypracování komplexního finančního plánu a na porovnání veškerých produktů. Tyto tendence bude mít v příštích letech mnohem více lidí.⁵⁶

⁵⁵ Wwww.usf.cz [online]. 2011 [cit. 2011-03-05]. Unie společností finančního zprostředkování a poradenství. Dostupné z WWW: <<http://www.usfcr.cz/cs/zprava/138/>>.

⁵⁶ MINKSOVÁ, Barbora. Lidé se kvůli krizi více radí o penězích. *Lidové noviny*. 2011-01-18. Dostupný také z WWW: <http://www.lidovky.cz/lide-se-kvuli-krizi-vice-radi-o-penezich-fc3-/ln_noviny.asp?c=A110118_000080_ln_noviny_sko&klic=240871&mes=110118_0>.

3 Finanční poradenství v praxi u vybraných finančně poradenských společností

V květnu roku 2010 začala připravovat společnost STEM/MARK marketingový výzkum, který byl zaměřen na finanční gramotnost našeho obyvatelstva. Společnost STEM/MARK působí na českém trhu již od roku 1994 a v současnosti patří mezi TOP společnosti zabývající se marketingovým výzkumem.⁵⁷

V srpnu 2010 se tento výzkum rozběhl. Ve výzkumu bylo dotazováno 1005 respondentů starších 18 let. Výzkum se zaměřoval především na domácí finance, vytváření rezervy, finanční produkty, chování a zvyklosti ve světě financí, na znalosti ze světa financí, smlouvy a stížnosti.⁵⁸

Tento výzkum úzce souvisí i s finančním poradenstvím, jelikož je z něho zřejmé, že ne každý občan České republiky se ve svých financích úplně dokonale vyzná. Obecně pro finančně gramotného člověka platí, že nezahálí, své účty a své závazky si vyřizuje včas, protože zná svoji finanční situaci, a ještě předtím, než se rozhodne o koupi určité věci, zhodnotí svůj finanční stav. Tudiž ví, kolik peněz mu zbývá, kolik jich má k dispozici a nestane se, že by neměl na zaplacení svých účtů. Tento občan má také připravenou rezervu pro případ nahodilých událostí, což znamená, že by se neměl dostat do platební neschopnosti. Pokud by takovýto případ nastal a občan se dostal do platební neschopnosti, neváhá a o všem informuje danou instituci. Toto je prototyp finančně gramotného člověka dle společnosti STEM/MARK.⁵⁹

Společnost dále uvádí výsledky dosažené při výzkumu finanční gramotnosti. 65 % dotazovaných respondentů platí své účty včas a dalších 20 % respondentů platí své účty většinou včas. Zhruba 51 % obyvatel sleduje pravidelně svoji finanční situaci. Ti občané,

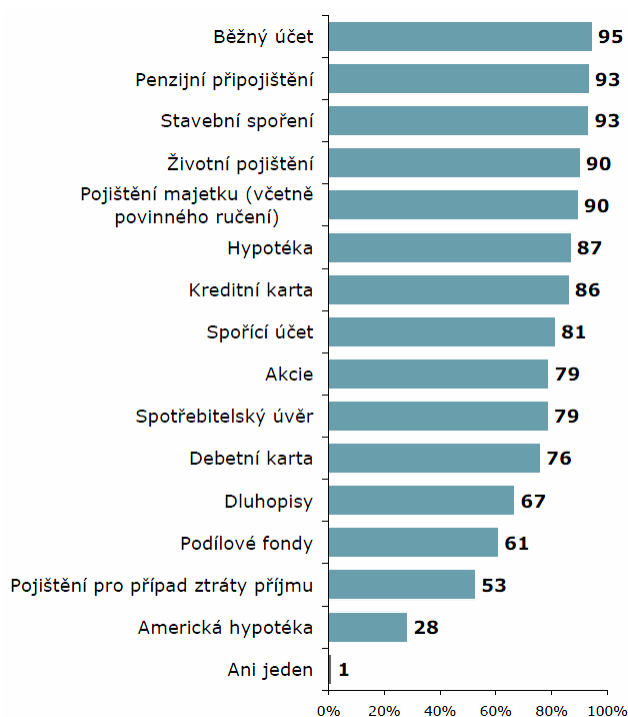
⁵⁷ www.stemmark.cz [online]. 2011 [cit. 2011-03-10]. STEM/MARK. Dostupné z WWW: <http://www.stemmark.cz/experience.htm>.

⁵⁸ HRADIL, D., *Shrnutí hlavních výstupů z měření finanční gramotnosti občanů ČR* [online]. 2010-12-13, [cit. 2011-03-10] s. 2. Dostupné z WWW: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/fintrh_fin_vzdelavani_59012.html

⁵⁹ SVATOŠOVÁ, M. *Finanční gramotnost v ČR* [online]. Praha: STEM/MARK, 2011-12-13, s. 2 [cit. 2011-03-10]. Tisková konference MF a ČNB. Dostupný z WWW: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/CNB_FG_v_CR_2010.pdf.

kteří pečlivě zváží výběr a koupí daného produktu předtím než si jej pořídí, tvoří zhruba 54 % populace. Na tíživou finanční situaci má připravenou rezervu více než polovina obyvatel, 51 % lidí by bylo zajištěno v případě tíživé situace. A 64 % klientů by informovalo svoji banku, když by u nich nastala neschopnost splácet.⁶⁰

Tento výzkum řešil i znalost finančních produktů. Velké množství lidí dokáže vyjmenovat spousty finančních produktů, ale využívá jen malé množství z nich. Obrázek č. 3 ukazuje, kolik procent respondentů zná daný produkt, kdežto obrázek č. 4 ukazuje, kolik procent z dotazovaných respondentů daný produkt využívá.⁶¹

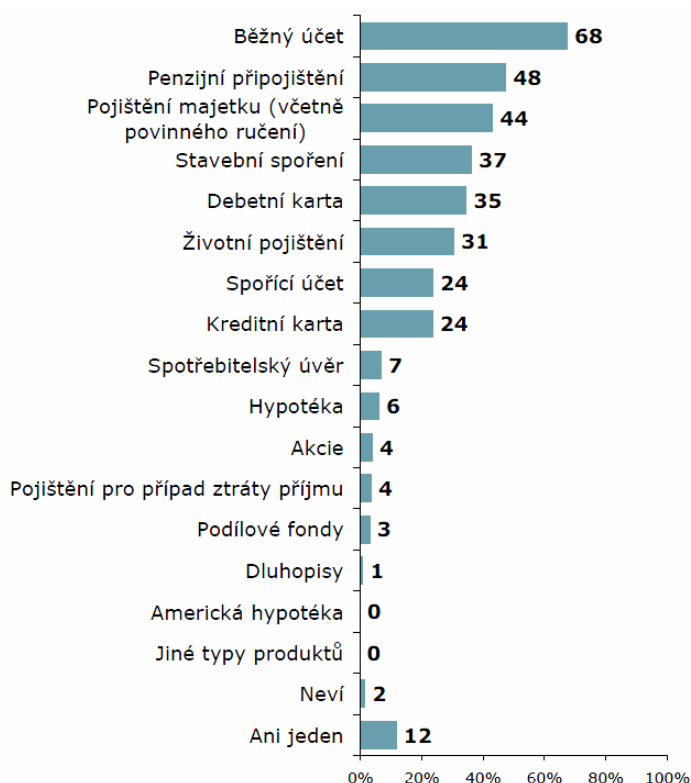


Zdroj: Výzkum agentury STEM/MARK, finanční gramotnost, září 2010 (převzato ze závěrečné zprávy pro Ministerstvo financí a ČNB).

Obr. 3: Produkty, o kterých respondenti slyšeli.

⁶⁰ SVATOŠOVÁ, M. *Finanční gramotnost v ČR* [online]. Praha: STEM/MARK, 2011-12-13, s. 3-8 [cit. 2011-03-10]. Tisková konference MF a ČNB. Dostupný z WWW: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/CNB_FG_v_CR_2010.pdf>.

⁶¹ HRADIL, D. *Shrnutí hlavních výstupů z měření finanční gramotnosti občanů ČR* [online]. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2010-12-13, s. 34 [cit. 2011-03-10] Dostupné z WWW: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/fintrh_fin_vzdelavani_59012.html>.



Zdroj: Výzkum agentury STEM/MARK, finanční gramotnost, září 2010 (převzato ze závěrečné zprávy pro Ministerstvo financí a ČNB).

Obr. 4: Produkty, které respondenti využívají.

Rozhodování o uzavření či neuzavření daného finančního produktu rozhodují vždy jiné faktory. Zajímavostí je, že záleží na typu finančního produktu. Při výběru každého produktu ovlivňují člověka jiné faktory, a to následovně:

- Výběr penzijního připojištění nejvíce ovlivnili zaměstnanci daných poboček, dále informace z internetu a na třetím místě doporučení od nezávislého finančního poradce.
- Při rozhodování o stavebním spoření dali občané nejvíce na rady nezávislého finančního poradce, dále na informace nalezená na internetu a v neposlední řadě na doporučení příbuzných, kteří nepracují v oboru.
- Spotřebitelský úvěr ovlivnila nejvíce doporučení od zaměstnanců poboček, na druhém místě informace nalezené na internetu a poté informační materiály z pobočky.

- Životní pojištění si lidé zakládají nejvíce na doporučení nezávislého finančního poradce, informací nalezených na internetu nebo na doporučení zaměstnance pobočky.

Doporučením od finančního poradce se podle výzkumu řídí stále více lidí. Při otázce, na základě čeho se lidé rozhodovali o svém finančním produktu, se doporučení od nezávislého finančního poradce pohybovalo většinou na prvních třech místech.⁶²

Je tedy zřejmé, že lidé už o finančním poradenství mají přehled a mají s ním svoje zkušenosti. Ovšem společností nabízejících finanční poradenství je mnoho a stále jich přibývá.

3. 1 Finančně poradenské společnosti v ČR

Na finančním trhu přibývá díky očekávané důchodové reformě stále více finančně poradenských společností. Vidina velkého zisku láká nejen poctivé obchodníky, ale bohužel i ty obchodníky, kteří chtějí na tomto obchodu pouze vydělat. Z tohoto důvodu existují organizace, které sdružují osvědčené finanční poradce. Ty poradce, kteří kvalitně fungují na finančním trhu a kteří dodržují etický kodex.

Významnou společností, která sdružuje finančně poradenské společnosti je společnost AFIZ. AFIZ, tedy Asociace finančních zprostředkovatelů a finančních poradců České republiky, vznikla v roce 2002 za účelem ochrany klienta. Usiluje o to, aby klienti byli co nejvíce informováni o možnostech, kterých mohou využít v souvislosti s finančním poradenstvím, snaží se o zkvalitnění služeb ve finančním poradenství tím, že stanovuje etický kodex, kterým se všichni členové AFIZu musí řídit. V rámci zkvalitňování služeb

⁶² GAJDUŠEK, P., ŠÍPULA, P. *Závěrečná zpráva z exkluzivního výzkumu pro MF ČR a ČNB*. [online]. Praha: STEM/MARK, 2010 s. 37-46 [cit. 2011-03-10]. Kvantitativní výzkum STEM/MARK. Dostupný z WWW: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/EXT_-_PPT_zaverecna_zprava_mereni_FG_-_plne_zneni.pdf>.

bojuje AFIZ o zvýšení ochrany osobních údajů klienta. Instituce, které byly členy společnosti AFIZ ke konci roku 2010, uvádím v příloze.⁶³

Etický kodex je název pro soubor činností, kterými se musí členové AFIZu řídit. Název Etický kodex vypovídá o tom, že je to soubor etických vlastností, které by měl mít každý finanční poradce vstřípené. Jedná se především o formách jednání a komunikace s klientem, neobohacování sama sebe na úkor klienta a obecně kladné vystupování a vytváření pozitivní reklamy finančnímu poradenství. Etický kodex se obecně snaží vychovat poctivého obchodníka s dobrými mravy.⁶⁴

Dalším společným jmenovatelem finančně poradenských společností je Unie společností finančního zprostředkování a poradenství. Tato unie je nezisková organizace, která sdružuje finančně poradenské společnosti a snaží se zkvalitnit služby nabízené těmito společnostmi na českém trhu. Unie vznikla v červnu roku 2006 a pracuje také na zlepšování podmínek pro práci v tomto oboru jak z právní, tak z ekonomické stránky. Aktuální seznam členů unie uvádím v příloze.⁶⁵

Mimo tyto uvedené společnosti působí na finančním trhu v České republice i mnoho dalších společností. Jak uvedl server Finanční poradce dne 12. 3. 2011 je v České republice 84 registrovaný finančně poradenských společností.⁶⁶ Hodně však záleží na postavení těchto společností na trhu, na jejich velikosti a na množství partnerů se kterými spolupracují. Malé společnosti nemají totiž takovou vyjednávací schopnost jako ty větší a s malým množstvím nasmlouvaných finančních partnerů nemohou klientovi udělat komplexní porovnání trhu. Pokud se budeme zaměřovat na větší finančně poradenské společnosti, zůstanou jen ty společnosti, které jsou tahouny finančního poradenství v České republice, mají velký podíl na trhu a spolupracují s mnoha různorodými partnery.

⁶³ *Výroční zpráva 2009* [online]. Praha: Asociace finančních a investičních zprostředkovatelů, 2011 [cit. 2011-03-12]. Dostupné z WWW: <<http://www.afiz.cz/vyrocní-zpráva-afiz-za-rok-2009/>>.

⁶⁴ *Etický kodex* [online]. Praha: Asociace finančních a investičních zprostředkovatelů, 2011 [cit. 2011-03-12]. Dostupné z WWW: <<http://www.afiz.cz/eticky-kodex/>>.

⁶⁵ *www.usfcr.cz* [online]. 2011 [cit. 2011-03-12]. Dostupné z WWW: <<http://www.usfcr.cz/cs/clenove-asociace/>>.

⁶⁶ *Finanční poradce* [online]. Praha, 2011 [cit. 2011-03-12]. Dostupné z WWW: <<http://fpweb.ihned.cz/index.php?p=Q08100bylo>>.

Pro další porovnávání jsem z tohoto velkého množství vybrala 3 nejsilnější společnosti působící v Liberci, abych se mohla dané problematice věnovat konkrétněji. Jsou jimi:

- Broker Consulting, a. s.
- OVB Allfinanz, a. s.
- Partners For Live Planning, a. s.

Uvádím proto krátké seznámení s těmito společnostmi, jimž se budeme posléze detailněji věnovat.

3. 1. 1 Broker Consulting, a. s.



Zdroj: www.brokerconsulting.cz (převzato z oficiálních stránek).

Obr. 5: Logo společnosti Broker Consulting, a. s.

Společnost Broker Consulting a.s. vznikla v roce 1998 a již v roce 2006 spolupracovala s 150.000 klienty. Společnost má hlavní sídlo v Plzni, ale do roku 2009 dokázala vybudovat 30 finančních center a překonat obrat 500 milionů korun. V roce 2006 se společnost rozrostla i do sousední Slovenské republiky a založila pobočku s hlavním sídlem v Bratislavě. Broker Consulting, a.s., spolupracuje se 16 pojišťovnami, 10 penzijními fondy, 4 stavebními spořitelny, 10 hypotečními bankami a 24 bankami a investičními společnostmi. V roce 2009 dosáhla společnost čistého zisku 54 594 tis. Kč, což znamenalo nárůst oproti roku 2008 o 82,07 %.⁶⁷

⁶⁷ Výroční zpráva za rok 2009 [online]. Praha: Broker Consulting, a.s., 2010 [cit. 2011-03-12], s 15,45. Dostupné z WWW: <<http://www.brokerconsulting.cz/tiskove-centrum/tiskoviny/>>.

3. 1. 2 OVB Allfinanz, a. s.



Zdroj: www.ovb.cz (převzato z oficiálních stránek společnosti)

Obr. 6: Logo společnosti OVB Allfinanz, a. s.

Společnost OVB Allfinanz, a.s. vznikla v roce 1970 v Německu v Kolíně nad Rýnem. Do České republiky vstoupila v roce 1993 a od začátku svého působení stihla do roku 2009 vybudovat 367 kanceláří po celé republice. Ke konci roku 2009 spolupracovalo s firmou 863.000 klientů a i díky tomu dosáhla společnost za rok 2009 čistého zisku ve výši 106.497 tis. Kč. Společnost nepůsobí pouze v Německu a České republice, ale má pobočky ve 14 zemích Evropy, např. ve Francii, Itálii, Chorvatsku, Polsku, Maďarsku, Rakousku, Řecku, Slovensku... OVB spolupracuje s 35 hlavními finančními institucemi v ČR.⁶⁸

⁶⁸ *Výroční zpráva za rok 2009* [online]. Praha: OVB Allfinanz, a.s., 2010 [cit. 2011-03-12], s 6,11,17,45. Dostupné z WWW: <<http://www.ovb.cz/Promedia/Vyrocnizpravy.aspx>>.

3. 1. 3 Partners For Live Planning, a. s.



Zdroj: www.partners.cz (převzato z oficiálních stránek společnosti)

Obr. 7: Logo společnosti Partners For Live Planning, a. s.

Společnost Partners For Live Planning, a. s., byla zapsána do obchodního rejstříku České republiky v roce 2007 a doposud působí pouze v České republice, ale i za tak krátkou dobu stihla vybudovat 119 poboček na našem území a začala spolupracovat s 46 obchodními partnery. Do budoucnosti ovšem plánuje expandovat i do Slovenské republiky. Do roku 2009 získala společnost 129.581 klientů a vytvořila tak zisk ve výši 13.350 tis. Kč.⁶⁹

3. 1. 4 Porovnání portfolia vybraných společností

Dané společnosti uvedu také porovnáním jejich portfolií poskytovaných služeb. Všechny tyto společnosti se orientují na finančním trhu a dokáží klientovi zprostředkovat produkty z oblasti pojištění, investic, stavebního spoření, penzijního připojištění, hypoték a mnoha dalších oblastí.

Každá společnost má nabídku své produkce rozdělenou jinak. Např. společnost Broker Consulting za rok 2009 uzavřela největší obchod na hypotékách, a to zhruba 43 % její celkové produkce, 21 % objemu produkce tvořily investice a 19 % stavební spoření (jak uvádí ve své výroční zprávě za rok 2009). U ostatních konkurenčních společností převládá

⁶⁹ Výroční zpráva za rok 2009 [online]. Praha: Partners For Live Planning, a.s., 2010 [cit. 2011-03-12], s. 7,11,27,34,35. Dostupné z WWW: <<http://www.partners.cz/o-nas/>>.

na produkci spíše životní pojištění, které ovšem u společnosti Broker Consulting tvořilo pouhých 4 %.⁷⁰

Oproti tomu u společnosti OVB Allfinanz, a. s. tvořily největší podíl na produkci životní pojistky ve výši 26 %, velkou část zabírá také penzijní připojištění 19 % (v penzijním připojištění uzavírali finanční poradci OVB nejvíce investice), 17 % z celkové produkce. Oproti společnosti Broker Consulting, u které vedly hypotéky, společnost OVB zprostředkovala pouhých 2 % hypoték z celého svého objemu produkce.⁷¹

Společnost Partners na tom byla v roce 2009 s produkcí obdobně jako společnost OVB. Největší podíl na zprostředkování měly životní pojistky, které tvořily 34 % z celkové distribuce, dále pak podílové fondy s 24 % a v neposlední řadě penzijní připojištění, na které připadlo 12 %.⁷²

Z tohoto srovnání vyplývá následující – společnosti mají téměř stejné portfolio služeb, ovšem každá vykazovala v roce 2009 jiné procento zprostředkování určitých produktů, což je vesměs správné. Každý klient je jiný a má jiné požadavky a to, že je struktura uzavírání smluv každé společnosti jiná, svědčí o tom, že jde o nezávislé finanční poradenství a že každý klient odchází s jiným produktem, který potřebuje. Společnosti nenabízejí pouze produkt, na kterém vydělávají nejvíce, ale doporučí klientovi pokaždé jiný produkt, individuálně založený na dané finanční situaci klienta.

Praktická část je blíže zaměřuje na finanční poradenství z pohledu fyzických osob. Vybrané společnosti jsem navštívila, a jako klient si od nich nechala vypracovat můj osobní finanční plán šitý na míru. Všechny tři mnou vybrané společnosti fungují na principu dvou schůzek. Na první schůzce seznámí klienta se společností, její historií a celkově s jejím fungováním a posléze zjistí, co by si klient přál, jaké jsou jeho podmínky a o jaké portfolio produktů má klient zájem. Po zjištění veškerých informací se finanční poradce s klientem rozloučí a domluví si další schůzku. Poradce má čas na to, aby vypracoval klientovi kvalitní finanční plán.

⁷⁰ Výroční zpráva za rok 2009. Broker Consulting, a.s., s. 33.

⁷¹ Výroční zpráva za rok 2009. OVB Allfinanz a.s., s. 16.

⁷² Výroční zpráva za rok 2009. Partners For Live Planning, a.s., s.11.

Obě tyto schůzky jsem s finančními poradci absolvovala, a proto jsem i své hodnocení rozdělila do dvou částí. Na hodnocení první schůzky tzv. analýzy klientových potřeb, a hodnocení druhé schůzky, hodnocení osobního finančního plánu.

Na první schůzce se klient nedozví mnoho nového, jde spíše o to, aby finanční poradce zjistil co nejvíce informací o svém klientovi. U hodnocení první schůzky jde také o mé subjektivní pocity, o hodnocení prostředí, okolí, vystupování finančního poradce a o jeho profesionální chování. Ovšem poradcovo chování patří k důležitým aspektům, protože na pocitech klienta záleží, jestli se posléze bude rád vracet ke svému finančnímu poradci, zda mu udělá dobrou reklamu a zda bude využívat jeho služeb.

Druhá schůzka již byla zajímavější. Bylo mi nabídnuto portfolio produktů, které by mělo nejlépe vyřešit moji životní situaci. Jednalo se již o konkrétní produkty a propočty, které finanční poradce vypracoval na základě jeho nejlepší úvahy. Vše uvádím konkrétněji popsáno u každé společnosti zvlášť.

3. 2 Praktický případ pro finanční poradce

Mnou prezentovaný klient řešil běžnou situaci, která vypadala následovně: čtyřiadvacetiletá slečna, která již za měsíc končí studium na vysoké škole, nyní má brigádu u svého otce, u kterého také po škole nastoupí jako účetní na hlavní pracovní poměr. Současné příjmy jsou cca 5.000 Kč, přičemž náklady jsou téměř nulové. Po ukončení školy předpokládá počáteční čistý plat okolo 10.000 Kč měsíčně.

Slečna má uzavřeno pouze stavební spoření u Českomoravské stavební spořitelny, které ji doposud platili rodiče. Po škole si již stavební spoření bude hradit sama, a to ve výši 1.500 Kč měsíčně. Toto stavební spoření trvá již 7 let a je na něm naspořena částka přes 100.000 Kč. Dále slečna používá běžný účet u České spořitelny, na kterém má naspořenou částku ve výši cca 20.000 Kč. Tyto peníze plní funkci rezervy pro nenadálé události.

Doted' slečna neměla téměř žádné výdaje. Po ukončení studia budou fixní výdaje ve výši zhruba 4.000 Kč (bude si platit stavební spoření 1.500 Kč měsíčně, přispívat rodičům na chod domácnosti 2.000 Kč měsíčně a platit si paušál cca 500 Kč měsíčně).

Důvod, proč slečna vyhledala finančního poradce, je ten, že se chce včas připravit na již avizovanou důchodovou reformu. Zhodnotit své finanční prostředky, aby se jí připravovaly na dlouhodobou rezervu, tedy do důchodového věku. Také by si chtěla do dvou let postavit vlastní dům a vytvořit si dostatečně velkou krátkodobou rezervu pro nenadálé události. Když by měla dostatek finančních prostředků, ráda by si pořídila automobil v hodnotě max. 100.000 Kč. Na tato svá přání je ochotna si odkládat stranou max. 1.000 – 1.500 Kč měsíčně navíc.

S takto nastavenými podmínkami jsem navštívila finanční poradce Broker Consulting, a. s., OVB Allfinanz, a. s. a Partners For Live Planning a. s.

3. 3 Schůzka s finančním poradcem Broker Consulting, a. s.

Na finančního konzultanta od společnosti Broker Consulting, a. s. jsem získala telefonní kontakt na veletrhu pracovních příležitostí, který byl pořádán Technickou univerzitou v Liberci v roce 2010. Schůzku jsme si domluvili na následující týden po telefonátu. Byla jsem pozvána přímo do kanceláře, jejíž sídlo je na Husově ulici v Liberci. Broker Consulting má pronajatou celou budovu, ve které má svoje liberecké sídlo. Celková prezentace firmy působí vkusně a profesionálně. Vše je sladěno do stejných barev, dokonce i osobní automobily mají ve firemních barvách. Na první pohled firma působí opravdu seriózně.

3. 3. 1 První schůzka

Na naši první schůzku jsem přišla včas a doufala jsem, že mě poradce vezme do své kanceláře, abychom mohli vyřešit moje potřeby. Byla jsem překvapena, když mou situaci

začal řešit u malého stolečku na chodbě před recepcí. Každopádně i toto prostředí bylo velmi příjemné a nadstandardně zařízené.

Ze začátku poradce řešil spíše informace ohledně důchodové reformy, kvůli kterým klientka přišla na schůzku. Informace byly podávány opravdu odborným způsobem a vysvětleny do detailu. Domnívám se, že tento výklad by měl pochopit každý člověk i ten, který není ekonomicky vzdělaný. Veškeré informace ohledně důchodové reformy byly opravdu velice zajímavé. Posléze mi poradce vysvětlil jakým způsobem jejich firma funguje, vysvětlil mi princip dvou schůzek a proč by člověk měl spolupracovat přímo s nezávislým finančním poradcem.

Hned na první schůzce mi poradce vysvětlil základní produkty, které jsou výnosné pro mladého člověka více a které méně. Pak jsme se věnovali mým přáním a potřebám, poradce zjistil, které produkty mám uzavřené a co by bylo do budoucnosti potřeba. Jediné co mě překvapilo bylo, že si nezjistil jaké povolání budu vykonávat po škole, aby se ujistil jakou rizikovou skupinu případně u doporučovaných produktů nastavit.

Veškeré zjištěné informace si poradce poznamenal do připraveného formuláře, který byl firmou připraven tak, aby poradce mohl pouze klást otázky a do předvytištěných polí doplňovat chybějící informace. Poradce měl vše potřebné k dispozici na dvoustraně, kterou vyplňoval, nemusel zmateně listovat sešitem, což bylo pro něho výhodou. Otázky kladené klientce byly formou dotazníku, kde klientka odpovídala většinou formou ano x ne, a kde si poradce pouze ve formuláři zaškrtl danou kolonku. Formulář na zjištění klientových potřeb vypadal spíše jako noviny, nejspíše kvůli jeho černo-bílému vydání.

První schůzka trvala zhruba 50 minut a poté, co poradce zjistil veškeré potřebné informace, poslal klientku domů s tím, že si domluvili termín, kdy se uvidí na druhé schůzce, aby mohl klientce představit naplánované portfolio produktů. Klientce dal domů na prostudování propagační materiál firmy a poukázku pro jednoho známého, kterému by se mohla hodit služba finančního poradce, s tím, že si klientka může zvolit komu poukázku daruje.

3. 3. 2 Druhá schůzka

Druhá schůzka byla domluvena s finančním poradce za necelý týden. Poradce mezitím zpracoval portfolio, které by klientce doporučil, a na této schůzce se jí snažil vysvětlit výhody či nevýhody jím nastaveného řešení.

Úvodem se poradce hned omluvil, že si nejspíš špatně poznamenal klientčino jméno a proto v celém projektu uvádí jiné křestní jméno klientky.

Jiná věc, která mě nemile překvapila již na začátku schůzky, bylo opět jednání na chodbě před recepcí. Ať už bylo vybavení a prostředí sebelepší, myslím, že věci jako finanční situace klienta, kolik prostředků může uvolnit na připravované portfolio nebo stav na běžném účtu, by se měly řešit v klidu kanceláře i z důvodu bezpečí klientových informací.

Veškeré materiály měl poradce připraveny v úhledně svázaných deskách s logem společnosti, ve kterých měl pro klientku připraveny veškeré informace. Schůzka samotná byla určitě informačně velice naplněná a klientka se dozvěděla spousty pro ní užitečných informací. Některé informace, např. o chystané důchodové reformě se sice opakovaly, ale pro vysvětlení produktu byl výklad vhodný. V první fázi poradce vysvětlil nastavení portfolio z teoretického hlediska a posléze přidal i jím vytvořené propočty u vybraných společností.

Nastavené portfolio vypadalo následujícím způsobem:

- Stavební spoření, které již klientce běží, zanechat a dále pokračovat ve spoření 1.600 Kč měsíčně, kvůli dosažení maximální státní podpory. Produkt byl doporučován ponechat kvůli přípravě na bydlení, protože klientka si chce v brzké době zařídit vlastní bydlení.
- V případě zajištění rizik klientky v budoucím povolání byl doporučován produkt Flexi životní pojištění od České spořitelny s nastavením 100.000 pojištění v případě smrti, 800.000 pojištění trvalých následků, 200 Kč za den v případě úrazu a 300 Kč za den v případě pobytu v nemocnici. Toto celé by stálo klientku 367 Kč měsíčně.

- Přípravu na stáří by měla klientka řešit investičním životním pojištěním od společnosti Vienna Insurance Group, kde by měsíčně platila 1.020 Kč a byla by v této smlouvě pojištěná na případ smrti 30.000 Kč. Z této smlouvy by si také mohla odečítat maximální daňové odpočty, tedy 12.000 Kč ročně.
- Dalším doporučovaným produktem bylo penzijní připojištění, z důvodu přípravy na důchodovou reformu. Měsíční platba by činila 100 Kč a od státu by klientka dostala státní podporu ve výši 50 Kč měsíčně. Výběr penzijního fondu byl ponechán na klientce, ovšem doporučovány byly penzijní fondy Allianz nebo České pojišťovny. (Allianz z důvodu zhodnocení a Česká pojišťovna z důvodu pozice na trhu.)

Při takto nastaveném portfoliu by klientka platila 3.087 Kč měsíčně a při dožití se 60 let by klientka dostala bonus (při bezeškodném trvání smlouvy Flexi) 12.000 Kč, na investičním životním pojištění by si naspořila cca 1.504.000 Kč a na penzijním připojištění při zhodnocení 2 % by jí bylo vyplaceno v 60 letech cca 91.000 Kč. Celkem by tedy klientka v 60 letech dostala cca 1.607.000 Kč. Celé portfolio bylo nastaveno do 60 let klientky.

Při představování produktů bylo klientce vysvětleno, že jí poradce nastaví tzv. nízkorozpočtové investiční životní pojištění, tzn. že rozdělí spoření a pojištění do dvou produktů z toho důvodu, že kdyby měla klientka pojištění přímo v IŽP, vyšlo by jí to velmi draho. Když by bylo pojištění zahrnuto v IŽP, stálo by pojištění přes 300 Kč měsíčně.

Jediným důvodem k přemýšlení klientky byl fakt, proč jí finanční poradce nabízí dvě životní pojištění, když spoření na důchod a pojištění by se dalo shrnout do jedné smlouvy a klientka by tedy ušetřila nejen papírování, ale i peníze na prvotních poplatcích. Při prvním vysvětlení, že v IŽP by stálo pojištění přes 300 Kč, měsíčně bylo klientce nabídnuto životní pojištění Flexi s měsíční platbou 367 Kč měsíčně.

Investiční životní pojištění od Vienna Insurance Group, což je jedna z největších mezinárodních pojišťovacích společností ve střední a východní Evropě, spolupracuje zhruba s 50 dceřinými společnostmi ve 24 zemích a zaměstnává přes 24 000 osob. V České republice jsou jejími dceřinými společnostmi Kooperativa, Pojišťovna České spořitelny,

Česká podnikatelská pojišťovna a VIG RE zajišťovna a. s.⁷³ Klientce bylo nabídnuto IŽP přímo od této zajišťovny.

Veškeré informace byly podávány velmi srozumitelně, poradcem bylo představeno i porovnání IŽP a penzijního připojištění. Byly vysvětleny výhody či nevýhody daných produktů a na veškeré odpovědi klientky odpověděl poradce srozumitelně a s profesionálním klidem.

3. 4 Schůzka s finančním poradcem OVB Allfinanz, a. s.

Libereckého finančního poradce od společnosti OVB jsem si dohledala pomocí internetových stránek. Na uvedené telefonní číslo jsem zavolala a s finančním poradcem jsem si domluvila schůzku na další týden. Navštívila jsem pobočku zhruba 300 metrů od libereckého centra. Přestože jsem byla přesně navedena, kde se kancelář nachází, měla jsem problém kancelář najít. Nachází se sice v centru města, ale byla poměrně zastrčená mezi okolními domy. Kancelář jsem po značném hledání našla. Pobočka sídlí v 2. patře. Klient, který se chce s finančním poradcem setkat, musí si schůzku domluvit po telefonu. Schůzka v této kanceláři má výhodu v tom, že klient má s finančním poradcem větší soukromí a schůzka působí profesionálněji než schůzka v kanceláři v nákupním centru. Finanční poradce působil příjemně a vypadal profesionálně.

Kancelář byla vkusně zařízená, s mnoha certifikáty a diplomy, což v klientce vzbuzovalo dojem, že finanční poradce je profesionál, že opravdu rozumí své práci, když za poradenství přebírá spousty ocenění. Potlačilo to i pocit mírného chaosu v kanceláři, který byl způsoben několika štosy papírů na vedlejším stole, ale i to snad ke kanceláři patří.

⁷³ *Our Engagement In Central Easter Europe* [online]. Wien, VIG, Vienna Insurance Group, 2011 [cit. 2011-04-03]. Dostupné z WWW: <<http://www.vig.com/en/vig/group/vig-in-cee.html>>.

3. 4. 1 První schůzka

Na první schůzce finanční poradce představil společnost, aby klientka věděla čím, přesně se zabývá, na jakém principu funguje a jaké služby dokáže společnost zprostředkovat. Poradce nastínil i jakým způsobem se bude schůzka ubírat, což znamená nejdřív zjištění potřeb klienta, a na další schůzce představení nastaveného portfolia pro klienta.

Poradce se zmínil i o způsobu placení za službu. Služba sama o sobě je zdarma a klientka nebude platit ani korunu navíc na produktech a nedá nic ani za schůzku s finančním poradcem. Z důvodu, že by se to mohlo zdát podezřelé, se poradce zmínil i o způsobu, jakým je placen on za své služby. Vysvětlil klientce zhruba systém provizí a to, že si zakládají na dobré reklamě společnosti. S odkazem na konec schůzky, kde si budou moci pohovořit o známých, kamarádech či příbuzných, které by mohla tato schůzka zajímat.

Po vysvětlení přistoupil finanční poradce k samotnému zjištění potřeb klientky. Měl připraven také předtištěný sešit, ve kterém nalistoval první stranu a začal s klientkou vyplňovat postupně první stránku. Na první stránce byla vytištěna témata, která by mohla klientku zajímat, ovšem co bylo překvapující, že první schůzka nebyla formou dotazníku, ale formou volné diskuse s klientkou. Poradce měl v pracovním sešitě vytištěné pouze nadpisy témat a zbytek dopisoval ručně dle svého uvážení.

Tato forma dotazování je dle mého názoru lepší, protože díky ní se poradce jako jediný nezapomněl zeptat na budoucí povolání, které bude pravděpodobně klientka u otce vykonávat. Což také hraje významnou roli při sestavování portfolia.

Po zjištění veškerých informací poradce navrhl termín další schůzky, který klientka akceptovala, a domluvili si schůzku na příští týden. Poté poradce zjišťoval, zda klientka zná někoho, komu by mohla službu doporučit a komu by chtěla dopřát schůzku s finančním poradcem. Klientka se po zvážení dohodla s poradcem, že do příští schůzky se může zeptat nejbližších známých, zda by je tato schůzka zajímala.

3. 4. 2 Druhá schůzka

Druhá schůzka proběhla v týdenním odstupu, což není dlouhá doba, přesto poradce klientce telefonicky připomněl schůzku den předem, aby si potvrdil, zda klientka opravdu dorazí.

Ze začátku si poradce zkontroloval, zda se nic v situaci klientky od minule nezměnilo. Měl připraveny podklady, které sice nebyly svázány ve formě knihy, ale řešení měl poradce připravené precizně. Nejdříve klientce vysvětlil, jak fungují veškeré produkty, o kterých se následně budou bavit, aby pak klientka měla představu o výhodách a nevýhodách daných produktů.

Teprve poté co klientku seznámil s možnostmi na finančním trhu, představil řešení portfolia, které navrhl přímo pro ni.

Navrhované řešení bylo následující:

- Stavební spoření nerušit a ponechat si je kvůli budoucímu bydlení. Poradce doporučil klientce dávat na toto spoření 20.000 ročně, což odpovídá 1.667 Kč měsíčně. Měsíční částku by klientka neměla posílat přímo na stavební spoření, ale na spořicí účet, kde má téměř stejné zhodnocení, jako na stavebním spoření, ale peníze má do 3 dnů k dispozici. Celou částku pak na konci roku poslat na stavební spoření, aby klientka nepřišla o státní podporu.
- Přípravu na budoucnost a pojištění by poradce řešil IŽP od Generali, a to z důvodu trvající akce pro klienty, kteří spoří 1.000 Kč a více. Akce znamená slevu ve výši 25 % z platby na pojištění a pokud klient vydrží platit smlouvu až do 65 let a bude průměrně spořit 12.000 Kč a více, dostane bonus z naspořené částky ve výši 15 %. Poradce doporučil platbu na IŽP 1.300 Kč měsíčně a nastavil následující pojištění: pojištění v případě smrti 100.000 Kč, pojištění v případě smrti úrazem 200.000 Kč, trvalé následky 300.000 Kč s progresí, denní dávku v případě úrazu 100 Kč na den

(v případě hospitalizace následně po úrazu 200 Kč na den denní odškodné)
a pojištění v případě hospitalizace 200 Kč na den.

- Krátkodobou rezervu by poradce řešil spořicí účtem, na který by si klient mohl odkládat libovolný měsíční zůstatek. Za spořicí účet vybral ING konto s nulovými poplatky a zhodnocením 1,75 %.

Za toto portfolio by klientka zaplatila 2.967 Kč měsíčně. Při konci smlouvy by činily jí naspořené prostředky na investičním životním pojištění 2.555.763 Kč a bonus, kterého by klientka dosáhla při průměrné roční platbě 12.000 Kč, by činil 333.360 Kč. Jelikož je nastaveno docela nízké pojištění, z celkové částky, kterou klient platí na IŽP, by 190 Kč tvořila částka, která jde na pojištění a zbylých 1.110 Kč by byla částka, která by se v rámci investičního životního pojištění spořila.

3. 5 Schůzka s finančním poradcem Partners For Live Planning

Finančního poradce od společnosti Partners jsem navštívila v Liberci v obchodním domě Delta, kde mají nově otevřenou pobočku přístupnou veřejnosti. Tato pobočka je výjimečná z hlediska přístupnosti. Standardní pobočky jsou klientům nepřístupné z ulice, a pokud se klient s finančním poradcem chce setkat, musí si schůzku domluvit telefonicky a s poradcem se dohodnout na termínu, kdy se setkají. Výjimečnost této pobočky spočívá v tom, že klient může pobočku navštívit kdykoliv. Podobně i já jsem navštívila tuto pobočku a dostala jsem vizitku s odkazem, ať poradci zavolám a domluví si s ním schůzku. Přišla jsem tedy až na domluvenou schůzku. Byla jsem však nemile překvapena, jelikož má představa o profesionalitě finančního poradce byla jiná. Myslela jsem, že oblek je pro manažery podnikající v oblasti financí samozřejmostí, byla jsem však přesvědčena o opaku, když tento poradce přišel ve svetru, který ladil s barvou loga.

Prostředí kanceláře bylo příjemné. Na veškerém vybavení bylo vidět, že je nové a kupované přímo na míru do kanceláře. Bylo zřejmé, že finance vynaložené na vybavení této kanceláře, byly nemalé. Avšak to, co ubírá této kanceláři na uspořádání jednacího

místa, jsou prosklené výlohy, což si myslím, že u klienta nevyvolá takový pocit soukromí a profesionality, jako u kanceláří, kde klient nemá výhled ven na nakupující spoluobčany.

3. 5. 1 První schůzka

První schůzka celkově nebyla podle mých představ. Když jsem přišla na schůzku, nebylo mi vůbec vysvětleno, jak firma funguje, čím se přesně zabývá, ani jak bude probíhat naše sezení dál. Nebyly zmíněny ani partnerské instituce, se kterými společnost Partners spolupracuje, nevím zda z toho, co bylo řečeno, by byl klient schopen pochopit, že firma spolupracuje s několika společnostmi, zda by si myslel, že firma nabízí své vlastní produkty. Tudíž, kdybych neměla přehled o tom, jak má práce finančního poradce vypadat, nevěděla bych, proč se poradce vyptává na určité věci, nebo že mám přijít na druhou schůzku, a že až na druhé schůzce se dozvím řešení, kvůli kterému jsem přišla.

Na samotnou analýzu má společnost Partners předtištěné formuláře, které mají podobu sešitu formátu A4. Na zhruba deseti stránkách jsme probrali veškerá má přání a potřeby. To, co klient potřebuje, zjišťuje poradce formou uzavřených otázek, na které klient odpovídá buď ano nebo ne. Mně osobně tento způsob připadal velmi neosobní, navíc se mi zdálo, že se poradce trochu ztrácel v sešitě, který vyplňoval, neustále musel listovat dopředu a dozadu napříč sešitem analýzy.

Co se týče samotného zjišťování informací, myslím si, že se poradce dozvěděl o mé osobě většinu podstatných informací, které potřebuje ke zpracování projektu. Opomněl pouze to, jaké povolání budu vykonávat po ukončení studia na vysoké škole. Tato informace není v současné době nijak podstatná, ovšem velice potřebná k nastavení budoucího portfolia produktů, kvůli rizikovým skupinám. První schůzka trvala celkem cca 45 minut.

3. 5. 2 Druhá schůzka

Schůzka probíhala opět ve vitrině v kanceláři Obchodního centra Delta. Finanční poradce na druhou schůzku přišel již vhodně oblečený a s připraveným portfoliem pro klientku.

Doporučené řešení bylo úhledně zpracováno ve formě sešitu a klientce posléze ponecháno a dalšímu nahlédnutí doma.

Sešit tvořilo devět stran, z toho až na sedmé straně se poradce dostal k řešení situace klientky. První strany tohoto sešitu obsahovaly motto, informace o společnosti, etický kodex a příklady situací, kdy je vhodné navštívit finančního poradce. Teprve ve druhé části poradce, trochu zmateně představil nabízené portfolio.

Překvapilo mě, že ve stanoveném řešení bylo navrženo klientce ponechat si stávající penzijní připojištění a snížit je na 100 Kč měsíčně. Ovšem klientka do té doby žádné penzijní připojištění neuzavřela. Jednalo se nejspíš o přepis po minulém klientovi, protože i v hlavičce zajištění byl nadpis „zajištění Oldřich“.

Navrhované řešení společnosti Partners bylo následující:

- Stejně jako u předcházejících společností zachovat stavební spoření a pokračovat s platbou kvůli budoucímu bydlení. Platbu nastavit na 1.500 Kč měsíčně kvůli příspěvku od státu.
- Na zajištění rizik a zároveň na přípravu finančních prostředků do budoucnosti navrhl finanční poradce variantu investičního životního pojištění od společnosti AEGON, kde by byla klientka pojištěna a zároveň si i spořila a tudíž zaplatila pouze jedny poplatky. Pojištění bylo nastaveno na 200.000 Kč v případě smrti, 200.000 Kč v případě smrti úrazem, 500.000 Kč trvalé následky úrazu, 200 Kč za den denní odškodné úrazu, 200 Kč za den hospitalizace, 200.000 závažná onemocnění a 500.000 Kč invalidita s progresivním plněním, to vše při měsíční platbě 1.400 Kč.
- Dále na přípravu na důchod bylo doporučeno penzijní připojištění na částku 100 Kč měsíčně. Přičemž poradce neuvedl přesně u jakého penzijního fondu.

- Krátkodobou rezervu by měl vyřešit spořicí účet, který je nastaven přímo pro společnost Partners ve spolupráci s UniCredit Bank. Spořicí účet nabízí veškeré výhody jako ostatní spořicí účty a navíc nabízí např. poskytnutí kontokorentu nebo vydání debetní karty Visa Basic Partners, to vše za 89 Kč měsíčně.

S tímto portfoliem, které bylo nastaveno do 65 let klientky, by při dožití se konce smlouvy IŽP dostala klientka částku cca 1.838.000 a jako bonus za to, že nezrušila smlouvu a platila ji až do svých 65 let by dostala 78.800 Kč navíc. Z penzijního připojištění při platbě 100 Kč měsíčně a 2 % zhodnocení by bylo připsáno klientce na účet cca 109.900 Kč. Celkem by tedy klientka měla naspořeno 2.026.700 Kč.

Pojištění, které by bylo nastaveno v IŽP Aegon, bylo velmi rozsáhlé a klientce pokrývalo skoro veškerá rizika, která by se jí mohla přihodit. Za takto nastavené pojištění by klientka platila 347,5 tedy při celkové měsíční platbě 1.400 Kč by platila 347,5 Kč pojištění a zbylých 1.052,5 Kč by si klientka spořila.

Klientce na této schůzce bylo spíše vysvětleno jakým způsobem jsou produkty nastaveny, čeho se týkají, ale už se nedozvěděla, proč zrovna tyto produkty jsou pro ni ty nejvhodnější, jakým způsobem fungují nebo jaké jsou výhody či nevýhody nastaveného portfolia.

Po vysvětlení produktů netvořil finanční poradce žádný nátlak na klientku, netlačil jí k žádným podpisům smluv a domluvili se, že se klientka ozve až bude její finanční situace stabilní. Druhá schůzka trvala zhruba 50 minut.

4 Vyhodnocení praktické části

Všechny tři schůzky s vybranými finančními poradci probíhaly vesměs hodně podobně. Proběhla první schůzka, kde si poradce zjistil, co klientka potřebuje a během týdne následovala druhá schůzka, kde bylo klientce představeno portfolio sestavené přímo na její situaci.

V praktické části jsem uvedla mé hodnocení schůzky, jakým způsobem probíhala, jak působil finanční poradce, jak vypadaly kanceláře nebo jaké bylo prostředí této kanceláře. Je to ovšem mé subjektivní hodnocení a na každého jedince by mohla daná situace působit úplně jinak. Jde spíše o mé postřehy, jak schůzka probíhala, protože úspěch finančního poradenství závisí na tom, jak si klient porozumí s finančním poradcem. Poradce, který na klienta bude působit arogantně nebo neprofesionálně, má mnohem menší šanci vzbudit u klienta důvěru než poradce, který si s klientem porozumí hned od první chvíle.

Charakter poradce může soudit každý klient jinak, jde o jeho subjektivní pocity, proto je těžké na základě těchto charakteristik finančního poradce porovnávat. Srovnání dle image, dle vystupování nebo dle vybavenosti kanceláře by bylo velmi subjektivní. Proto jsem zvolila porovnání finančních poradců dle portfolio, které klientce doporučili. Při porovnání portfolio se již dá objektivně posoudit vhodnost zvolených produktů, nákladovost portfolio či složitost portfolio.

Pro snadnější orientaci při porovnávání jsem vypracovala následující tabulku č. 6, která zpřehledňuje portfolio nabízené poradenskými společnostmi. Jsou zde uvedeny produkty, které klientka s poradcem vybírala a jejich nastavení podle návrhu poradce z dané společnosti. Tabulka také uvádí nákladovost portfolio a možnou státní podporu čerpanou ze stavebního spoření.

Tab. 6: Porovnání nabízeného portfolia

Nastavené portfolio	Broker Consulting, a.s.	OVB Allfinanz, a.s.	Partners For Live Planning, a.s.
Stavební spoření	Zachovat SS (platba 1.600 Kč měsíčně)	Zachovat SS (20.000 ročně)	Zachovat SS (1.500 Kč měsíčně)
Výše státní podpory	1.920 Kč za rok	2.000 Kč za rok	1.800 Kč za rok
Příprava na důchod	PP Allianz (100 Kč měsíčně)	IŽP Generali (1.300 Kč měsíčně)	PP společnost neuvedena (100 Kč měsíčně)
	IŽP VIG (1020 Kč měsíčně)		IŽP AEGON (1.400 Kč měsíčně)
Pojištění	ŽP Flexi (367 Kč měsíčně)		
Krátkodobá rezerva	-	Spořicí účet - ING konto	Multifunkční spořicí účet - Partners (89 Kč měsíčně)
Pravidelná měsíční platba	3.087 Kč	2.967 Kč	3.089 Kč
Nastavení portfolia do věku	60 let	65 let	65 let
Předpokládaná výše úspory v 60 letech	1.607.000 Kč	1.847.265 Kč	1.329.500 Kč

Zdroj: Vlastní zpracování

Z tabulky vyplývá, že všichni tři finanční poradci sestrojili klientce velmi podobné finanční portfolio produktů. Nijakým zásadním způsobem se v řešení situace nelišili. Velmi podobné portfolio produktů je důkazem shody poradců v sestavování portfolia. Jediné odlišnosti byly ve stanovení společnosti, která daný produkt nabízí, a ve výši platby.

Poradci se jednohlasně shodli na zachování stavebního spoření, které klientka má již několik let z důvodu plánování bydlení v brzké budoucnosti. Lišila se částka, která byla klientce doporučena jako měsíční vklad. Měsíční platba byla nastavena v rozmezí od 1.500 až 1.667 Kč (20.000 ročně). Rozdíl je znát v přiznané státní podpoře, která se pak liší o cca 200 Kč za rok.

Přípravu na důchod vyřešili všichni poradci investičním životním pojištěním. Zde také byla shoda v produktu, ovšem už ne ve společnosti u které by měla klientka daný produkt uzavřít. Vše se odvíjí od toho, které produkty a jaké společnosti má daná poradenská firma ve svém portfoliu. Zazněly zde tři možnosti řešení IŽP od zajišťovny VIG, IŽP od pojišťovny Generali nebo IŽP od pojišťovny Aegon.

Ani v měsíční platbě se poradci neshodli, drželi se v rozmezí od 1.020 až do 1.400 Kč měsíčně na IŽP. Každé z těchto investičních životních pojištění bylo nastaveno tak, aby si klientka mohla odečíst maximální částku na daních, tj. 12.000 Kč ročně.

Poradce společnosti OVB Allfinanz tímto produktem klientce vyřešil jak spoření na důchod, tak i pojištění. Klientka má tedy pouze jeden produkt, který ji řeší hned několik situací. Stejným způsobem řešil situaci i finanční poradce společnosti Partners For Live Planning, který také volil kombinaci spoření a pojištění v jednom. Navíc klientce doporučil penzijní připojištění kvůli státní podpoře. Poradce společnosti Broker Consulting řešil klientčin důchod stejně jako poradce společnosti Partners kombinací IŽP a penzijního připojištění, ale zajištění příjmů nenastavil v IŽP, nýbrž zvolil samostatné pojištění v jiné smlouvě. V tomto případě by měla klientka na stejnou situaci tři smlouvy místo jedné, jak navrhoval poradce OVB Allfinanz.

Poradci OVB Allfinanz a Partners nastavili klientce portfolio do 65 let, protože předpokládali, že věk, ve kterém klientka půjde do důchodu, nebude menší než 65 let. Poradce Broker Consulting nastavil toto portfolio do 60 let z důvodů možnosti daňových odpočtů.

V tabulce č. 6 výše uvádím předpokládanou výši finančních prostředků, kterou by klientka dostala, kdyby ve smlouvách pokračovala až do věku 60 let. Do výpočtu jsem zahrnula součet prostředků, které by měla klientka v 60 letech na investičním životním pojištění a na penzijním připojištění. Toto jsou produkty, které bude mít klientka dlouhodobě. Předpokládá se, že stavební spoření klienta vybere již dříve v souvislosti s bydlením.

Srovnání je počítáno do 60 let věku klientky, kvůli možnosti srovnání všech třech poradenských společností. Rozdíl ve výběru společnosti a rozložení portfolia hraje velmi podstatnou roli, jelikož maximální finanční rozdíl po 35 letech spoření je cca 517.000 Kč.

Překvapivá je shoda poradců v nastavení nákladovosti portfolia. Všichni poradci nastavili klientce platbu okolo 3.000 Kč měsíčně.

Závěr

V teoretické části bylo zmíněno mnoho společností, které se pohybují na finančním trhu, každá ze zmiňovaných společností nabízí široké portfolio produktů. I když společnosti nabízejí v zásadě stejné produkty, tyto produkty se mohou společnost od společnosti lišit byť i minimálními rozdíly. Ať už mluvíme o vstupních poplatcích, poplatcích za vedení, za zřízení produktu nebo jiných poplatcích nebo o různých slevových akcích, které mohou společnosti nabízet a sponzorovat např. ze svého zisku.

Tyto zdánlivě minimální rozdíly hrají velkou roli pro klienty. Jelikož klienti se také liší ať už povoláním, věkem, pohlavím, zdravotním stavem nebo svou finanční situací. Každý z těchto faktorů ovlivňuje výběr produktu pro klienta.

Jelikož se liší jak klienti tak i nabízené produkty, existuje mnoho kombinací, jak portfolio nastavit. Produkt, který může být levný pro paní na mateřské dovolené, jelikož má mnohem nižší rizika, může být na druhou stranu velmi drahý pro člověka, který pracuje jako horník v dole, jelikož má velmi velkou pravděpodobnost úrazu.

Vhodnost produktu se může lišit i danou finanční situací klienta, protože existují na trhu produkty, které mají v podmínkách zafixovanou určitou minimální měsíční částku, což pro některé klienty může být problém. Stejně tak to může být i se zhodnocením, jak bylo zmíněno v teoretické části diplomové práce, některé společnosti podmiňují výši zhodnocení finančních prostředků minimálním zůstatkem.

Z výše uvedeného vyplývá, že klient, který se příliš neorientuje na finančním trhu a ve finančních produktech má velmi malou šanci, že si zvolí ten produkt, který bude opravdu splňovat to, co klient požaduje. Pokud by ovšem klient zvolil správný produkt nastává ještě otázka, zda daný produkt uzavře u správné společnosti, která nabízí pro jeho situaci to nejvýhodnější řešení s nejlepšími podmínkami.

Je tedy zřejmé, že v této situaci je pro klienta opravdu výhodné vyhledat odborníka, který se ve světě financí orientuje a zároveň spolupracuje s více společnostmi zároveň. Výběr

nezávislého finančního poradce velmi důležitý, ovšem není to nic jednoduchého. Je důležité vybrat si finančního poradce, který spolupracuje s mnoha společnostmi a tedy dokáže vypracovat porovnání stejného produktu u různých společností. Pokud by klient zvolil poradce zastupujícího pouze jednu společnost, vymizel by v tomto případě efekt zvolení nejvýhodnější společnosti na trhu. Klient by sice dostal nejvýhodnější produkt, ale nemusel by být s těmi nejlepšími podmínkami na trhu pro něj.

V praktické části byly záměrně vybírány nezávislé finančně poradenské společnosti, které mohou porovnávat klientovi portfolio. Z vyhodnocení praktické části vyplývá, že vybrané finančně poradenské společnosti nastavily portfolio velmi podobně, lišily se pouze v maličkostech, ale primární myšlenka zůstala u všech třech společnostech zachována. Shodly se na produktu, který by klientce doporučily a zhruba i na výši měsíční platby. Rozdíl byl pouze v navrhované společnosti, jenž byl dán portfolioem, které mohou společnosti nabízet. Finanční poradci tedy splnili úlohu a pomohli klientce vybrat produkt, který by jí měl vyhovovat a zároveň vybrali ze svého portfolio tu společnost, která vycházela pro klientku nejlépe.

Při psaní této diplomové práce jsem nasbírala spousty užitečných informací jak ze světa financí tak ze světa finančního poradenství. Ze svého okolí vím, že mnoho mladých lidí, se např. na svou budoucnost připravuje nevhodnými produkty, nebo mají nesmyslně rozložené finanční prostředky, které investují do finančních produktů. Většina lidí, ve věku modelové klientky by si pro přípravu na svoji budoucnost zvolila penzijní připojištění, které jak vyplývá z doporučovaného portfolio není pro mladého klienta tak výnosné jako investiční životní pojištění a klientka by mohla své prostředky zhodnocovat mnohem efektivněji někde jinde než v penzijním připojištění. Z tohoto důvodu si myslím, že služba finančního poradce je pro obyvatele velmi přínosná a klienti se dozví mnoho užitečných informací.

Služba finančního poradenství je pro klienta jistě výhodou. Ovšem velkou roli ve finančním poradenství hraje lidský faktor. Finanční poradce je pouze člověk a na každého klienta může zapůsobit jiným způsobem. Finanční poradenství je služba a hraje zde roli i mnoho jiných faktorů, jak již jsem uváděla v praktické části této diplomové práce. Těmito

faktory může být např. prostředí kanceláře, vzhled finančního poradce, jeho vystupování, gestikulace atd. Velmi důležité jsou také klientovi sympatie. Finanční poradce může být tedy vzdělaný, profesionální a ve svém oboru se může sebe víc orientovat, ale pokud se klientovi něčím nezalíbí, už těžko bude poradce vzbuzovat v klientovi důvěru.

Služba je tedy pro klienta přínosná. Společnosti, které jsem porovnávala se opravdu snažily klientovi nabídnout to nejlepší ze svého portfolia. Ovšem i já jsem vnímala jakým způsobem mě finanční poradce zaujal či nezaujal. Jde spíše o to, jak se klient v přítomnosti poradce cítí. Nejde tedy pouze o výběr společnosti, ale i o individuální výběr finančního poradce, jelikož firmy si většinou zakládají na dlouhodobé spolupráci.

Tato služba je založena na lidech a základním faktorem je komunikace s lidmi. Když jsem v rámci své diplomové práce zjišťovala názory na finanční poradce u jedné společnosti, zkušenosti lidí se velmi lišily. Někteří společnost chválili a jsou velice spokojeni s nabízenými službami, jiní ovšem tu samou společnost hanili a byli velmi nespokojeni se službami dané společnosti. Každý z nich se setkal s jiným finančním poradcem, sice od stejné společnosti, ale každý poradce měl jistě jiný přístup ke klientovi a to rozhodlo o další spolupráci klienta s poradcem. Záleží velmi na charakteru finančního poradce, věřím, že pokud je poradce např. arogantní vůči klientovi, nebude s poradcem dobře spolupracovat.

Vše ovšem záleží na individuálním hodnocení. Na každého člověka může daný poradce působit jinak. Důležitá je důvěra mezi klientem a finančním poradcem. Výběr finančního poradce závisí na klientovi a na jeho osobních zkušenostech. Většinou se klienti řídí doporučeními svých známých.

Při vypracování této diplomové práce jsem zjistila, že finanční poradenství je užitečná služba pro klienta, a pokud klient využívá služby finančního poradce, vyplývá mu z toho spousta výhod. Většina poradenských společností se zaměřuje opravdu na blaho klienta. Společnosti poskytující finanční poradenství dělají maximum, aby byl klient spokojený, nejdůležitějším faktorem je vybrat si správného finančního poradce, který bude klientovi vyhovovat. Výběr finančního poradce bude opět individuální a záleží na představách

a požadavcích každého klienta, kterého poradce si pro svou dlouhodobou spolupráci vybere. Při vypracovávání této práce jsem i já sama zjistila, jak není orientace na finančním trhu nic jednoduchého, a pro člověka, který se tím nechce zabývat dlouhodobě, je to opravdu složité i díky neustálým změnám a novelám.

Proto je jednodušší a i výhodnější přenechat svou finanční situaci lidem, kteří se ve světě financí již několik let pohybují a vyznají se v něm. Finančního poradce si pak každý člověk vybere sám, dle svých sympatií, jelikož z mého průzkumu trhu vyšlo, že společnosti se liší pouze v minimálních rozdílech, a pokud člověk chce spolupracovat s poradcem dlouhodobě, musí to pro oba být příjemné setkání a musí si být vzájemně sympatičtí a důvěřovat si.

Vypracování této diplomové práce bylo i pro mě velmi přínosné. Dozvěděla jsem se spousty užitečných informací ze světa financí, nejen teoretických, ale i praktických. Diplomová práce byla přínosná zejména v získávání praktických zkušeností. Dozvěděla jsem se spoustu informací o novelách, které ve světě financí proběhly, ale i spoustu informací o změnách, které teprve probíhat budou a které se nás týkají. Užitečné jsou pro mne i kontakty získané díky diplomové práci.

Finanční poradenství je vcelku mladý obor podnikání a spousta lidí ještě nemá o finančním poradenství vůbec žádné ponětí. Najde se v České republice i skupina lidí, kteří mají s finančními poradci špatné zkušenosti. Jejich zkušenosti mohou být založeny na špatném přístupu finančního poradce. Nebo mohli narazit na nepoctivého makléře, který se za finančního poradce pouze vydával a na svých klientech chtěl pouze vydělávat. I takové zkušenosti může mít klient. Ovšem s postupem času se podmínky a zákony týkající se finančního poradenství velmi zpříšňují a ČNB dohlíží na to, aby nepoctivé finanční poradce eliminovala. Pokud by se i v dnešní době někdo nepoctivý našel, čeká ho vysoká pokuta a v některých případech i soudní řízení. Těmito opatřeními, velmi ztíženými podmínkami vstupu do odvětví a neustálými kontrolami, zaručuje ČNB čím dál větší kvalitu finančního poradenství v České republice.

Seznam použité literatury

1) Normy

Česko. Zákon č. 6 ze dne 31. prosince 1992 o České národní bance. In Sbírka zákonů České republiky. 1992, částka 3, s. 34. Dostupný také z WWW: <http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/legislativa/zakony/download/zakon_o_cnb.pdf>. ISSN 1211-1244.

Česko. Zákon č. 21 ze dne 20. prosince 1992 o bankách. In Sbírka zákonů České republiky. 1992, částka 5, s. 98. Dostupný také z WWW: <<http://aplikace.mvcr.cz/archiv2008/sbirka/1992/sb005-92.pdf>>. ISSN 1211-1244.

Česko. Zákon č. 96 ze dne 25. února 1993 o stavebním spoření a státní podpoře stavebního spoření. In Sbírka zákonů České republiky. 1993, částka 27, s. 569. Dostupný také z WWW: <<http://aplikace.mvcr.cz/archiv2008/sbirka/1993/sb27-93.pdf>>. ISSN 1211-1244.

Česko. Zákon č. 42 ze dne 16. února 1994 o penzijním připojištění se státním příspěvkem. In Sbírka zákonů České republiky. 1994, částka 14, s. 272. Dostupný také z WWW: <<http://aplikace.mvcr.cz/archiv2008/sbirka/1994/sb14-94.pdf>>. ISSN 1211-1244.

Česko. Zákon č. 189 ze dne 1. dubna 2004 o kolektivním investování. In Sbírka zákonů České republiky. 2004, částka 63, s. 2842. Dostupný také z WWW: <<http://aplikace.mvcr.cz/archiv2008/sbirka/2004/sb063-04.pdf>>. ISSN 1211-1244.

Česko. Zákon č. 190 ze dne 1. dubna 2004 o dluhopisech. In Sbírka zákonů České republiky. 2004, částka 63, s. 2888. Dostupný také z WWW: <<http://www.epravo.cz/top/zakony/sbirka-zakonu/zakon-ze-dne-1-dubna-2004-o-dluhopisech-5060.html>>. ISSN 1211-1244.

2) Tištěné monografie

FILIP, M. *Osobní a rodinné bohatství. Jak chytře investovat*. 1 vyd. Praha: C. H. Beck, 2006. 381 s. ISBN 80-7179-523-2.

CORRADO, Ch. J.; JORDAN, B. D. *Fundamentals of investments: valuation and management*. 1. vyd. Boston: McGraw-Hill, 2000. 594 s. ISBN 0-256-15423-6.

GRUBER, P. et al. *O pojištění a pojišťování*. 1 vyd. Brno: Keies Graphics, 1997. 61 s. ISBN 80-7201-602-4.

JANATA, J. *Pojištění a management rizik v makléřském obchodě*. 1. vyd. Příbram: Professional Publishing, 2008. 180 s. ISBN 978-80-86946-66-5.

JÍLEK, J. *Finanční trhy a investování*. 1. vyd. Praha: Grada publishing, 1997. 528 s. ISBN 80-7169-453-3.

KAUFMAN, H. *O penězích a trhu: svobodný trh a jeho úskalí pohledem slavného wallstreetského finančníka*. 1.vyd. Praha: Prostor, 2004. 344 s. ISBN 80-7260-112-1.

Kolektiv autorů z České asociace pojišťoven. *Životní pojištění*. 1. vyd. Praha : Grada, 2002. 104 s. ISBN 80-247-0146-4.

LANDOROVÁ, A. a kol. *Cenné papíry a finanční trhy*. 1. vyd. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2005. 291 s. ISBN 80-7083-920-1.

MUSÍLEK, P. *Trhy cenných papírů*. 1. vyd. Praha: Ekopress, s.r.o., 2002. 459 s. ISBN 80-86119-55-6.

REJNUŠ, O. *Finanční trhy*. 1. vyd. Ostrava: Key Publishing, 2008. 559 s. ISBN 80-7260-112-1.

REVENDA, Z. et al. *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. 4. vyd. Praha: Management Press, 2005. 627 s. ISBN 9978-80-7261-132-1.

TOMAN, I. *Jak začít multi level marketing: strašák nebo příležitost?* 1. vyd. Havířov: Taxus, 2001. 79 s. ISBN 858-60-11-22017-7.

3) Odkazy na další literaturu

ČICHOVSKÝ, L. *Marketing na rozhraní dvou tisíciletí*. 1. vyd. Praha: RADIX, spol.s r.o., 2001. 284 s. ISBN 80-86031-31-4.

PŘIB, J. *Kdy do důchodu a za kolik*. 10. vyd. Praha: Grada Publishing, a.s., 2009. 128 s. ISBN: 978-80-247-2805-6.

ŠENKÝŘOVÁ, B. *Bankovníctví I*. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, spol. s r.o., 1999. 264 s. ISBN 80-7169-859-8.

WARZECHA, J. *Jak se stát úspěšným pojišťovacím poradcem. Rady a příklady z praxe*. 1.vyd. Praha: Grada Publishing, spol. s r.o., 2004. 176 s. ISBN: 80-247-0967-8.

4) Odkaz na článek v časopisu

MINKSOVÁ, B. Lidé se kvůli krizi více radí o penězích. *Lidové noviny*. 2011-01-18. Dostupný také z WWW: <http://www.lidovky.cz/lide-se-kvuli-krizi-vice-radi-o-penezich-fc3-/ln_noviny.asp?c=A110118_000080_ln_noviny_sko&klic=240871&mes=110118_0>.

RUSNOK, Jiří. Počet klientů i majetek penzijních fondů rostly. TOP Finance 2009. Květen 2009, s. 32. Dostupný také z WWW:
<http://ihned.cz/download/economia/DOT/top_finance_2009.pdf>.

Www.finance.idnes.cz [online]. 2011. [cit. 2011-04-03]. Nový zákon zavřel lidem cestu k levnému zdroji peněz, vzal jim oblíbenou hypotéku. Dostupné z WWW:
<http://finance.idnes.cz/novy-zakon-zavrel-lidem-cestu-k-levnemu-zdroji-penez-vzal-jim-oblíbenou-hypoteku-ggq-/bank.asp?c=A110210_161957_bank_bab>.

5) Odkaz na elektronické dokumenty

Členové unie [online]. Praha: Unie společností finančního zprostředkování, 2011 [cit. 2011-03-12]. Dostupné z WWW: <<http://www.usfcr.cz/cs/clenove-asociace/>>.

Etický kodex [online]. Praha: Asociace finančních a investičních zprostředkovatelů, 2011 [cit. 2011-03-12]. Dostupné z WWW: <<http://www.afiz.cz/eticky-kodex/>>.
GAJDUŠEK, P., ŠÍPULA, P. *Závěrečná zpráva z exkluzivního výzkumu pro MF ČR a ČNB*. [online]. Praha: STEM/MARK, 2010 [cit. 2011-03-10]. Kvantitativní výzkum STEM/MARK. Dostupný z WWW: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/EXT_-_PPT_zaverecna_zprava_mereni_FG_-_plne_zneni.pdf>.

Historie České asociace pojišťoven [online]. Praha: Česká asociace pojišťoven, 2010 [cit. 2011-03-07]. Dostupné z WWW:
<<http://www.cap.cz/Folder.aspx?folder=Lists%2fMenu%2fO+n%c3%a1s>>.

HRADIL, D. *Shrnutí hlavních výstupů z měření finanční gramotnosti občanů ČR* [online]. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2010-12-13 [cit. 2011-03-10] Dostupné z WWW: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/fintrh_fin_vzdelavani_59012.html>.

M., Singer. *Dopad světové krize na finanční sektor v ČR* [online]. Praha: Česká národní banka, 2009-07-20 [cit. 2011-01-04]. Dostupné z WWW:
<http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/konference_projevy/vystoupeni_projevy/download/singer_20090720_czech_slovak_prof_com.pdf>.

Pojistný trh České republiky [online]. Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2006 [cit. 2011-03-07]. Dostupné z WWW:
<http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/pojistovnictvi_11344.html?year=2006>.

SVATOŠOVÁ, M. *Finanční gramotnost v ČR* [online]. Praha: STEM/MARK, 2011-12-13 [cit. 2011-03-10]. Tisková konference MF a ČNB. Dostupný z WWW:
<http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/CNB_FG_v_CR_2010.pdf>.

Výroční zpráva 2009 [online]. Praha: Asociace finančních a investičních zprostředkovatelů, 2011 [cit. 2011-03-12]. Dostupné z WWW:
<<http://www.afiz.cz/vyrocni-zprava-afiz-za-rok-2009/>>.

Výroční zpráva za rok 2009 [online]. Praha: Broker Consulting, a.s., 2010 [cit. 2011-03-12]. Dostupné z WWW: <<http://www.brokerconsulting.cz/tiskove-centrum/tiskoviny/>>.

Výroční zpráva za rok 2009 [online]. Praha: OVB Allfinanz, a.s., 2010 [cit. 2011-03-12]. Dostupné z WWW: <<http://www.ovb.cz/Promédia/Výročnízpravy.aspx>>.

Výroční zpráva za rok 2009 [online]. Praha: Partners For Live Planning, a.s., 2010 [cit. 2011-03-12]. Dostupné z WWW: <<http://www.partners.cz/o-nas/>>.

Zamrazilová, E. *Světová finanční krize a její důsledky pro českou ekonomiku* [online]. Praha: Česká národní banka, 2008 [cit. 2011-01-04]. Dostupné z WWW: <http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/konference_projevy/vystoupeni_projevy/download/Zamrazilova_20081202_brno.pdf>.

Závěr roku 2010 mimořádně úspěšný, pozice nezávislých finančních poradců nadále sílí. [online]. Praha: Unie společností finančního zprostředkování, 2011 [cit. 2011-03-05]. Dostupné z WWW: <<http://www.usfcr.cz/cs/zprava/138/>>.

Zkušenosti [online]. Praha: STEM/MARK, 2011 [cit. 2011-03-10]. STEM/MARK. Zkušenosti společnosti STEM/MARK. Dostupné z WWW: <<http://www.stemmark.cz/experience.htm>>.

Zpráva o finanční stabilitě 2006 [online]. Praha: Česká národní banka, 2007 [cit.2010-12-22]. Dostupný z WWW: <http://www.cnb.cz/cs/financni_stabilita/zpravy_fs/fs_2006/index.html>.

Zpráva o finanční stabilitě 2007 [online]. Praha: Česká národní banka, 2008 [cit.2010-12-22]. Dostupný z WWW: <http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/financni_stabilita/zpravy_fs/fs_2007/index.html>.

Zpráva o finanční stabilitě 2008/2009 [online]. Praha: Česká národní banka, 2009 [cit.2010-12-22]. Dostupný z WWW: <http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/financni_stabilita/zpravy_fs/fs_2008-2009/index.html>.

Zpráva o finanční stabilitě 2009/2010 [online]. Praha: Česká národní banka, 2010. [cit.2010-12-22]. Dostupný z WWW: <http://www.cnb.cz/cs/financni_stabilita/zpravy_fs/FS_2009-2010/index.html>.

Zprostředkování a poradenství na finančním trhu [online].Praha: Ministerstvo financí České republiky, 2006 [cit. 2011-03-05]. Dostupné z: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/VerDiskusecerven2006_FinTrh_Konzultacni_material_pdf.pdf>.

6) Internetové odkazy

Asociace penzijních fondů České republiky [online]. Praha, APF ČR, 2011 [cit. 2011-03-07]. Dostupné z WWW: <<http://www.apfcr.cz>>.

Asociace pro kapitálový trh České republiky. [online]. Praha, AKAT ČR, 2011 [cit. 2011-04-03]. Dostupné z WWW: <http://www.akatcr.cz/static.do?page=zakl_popis.html>.

Co je to běžný účet [online]. Praha, Server Finance.cz, 2011 [cit. 2011-04-03]. Dostupné z WWW: <<http://www.finance.cz/bankovnictvi/informace/bezne-ucty/co-to-je/>>.

Finanční poradce [online]. Praha, 2011 [cit. 2011-03-12]. Dostupné z WWW: <<http://fpweb.ihned.cz/index.php?p=Q08100bylo>>.

Hypotéky 2010 [online]. Praha, Server Finance.cz, 2011. [cit. 2011-04-03]. Dostupné z WWW: <<http://hypoteky.finance.cz/>>.

Informace k novým podmínkám stavebního spoření pro rok 2011 [online]. Praha, Bussinesinfo.cz, 2011 [cit. 2011-04-03]. Dostupné z WWW: <<http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/dane-ucetnictvi/podminky-stavebni-sporeni-pro-rok-2011/1000465/59181/>>.

Our Engagement In Central Easter Europe [online]. Wien, VIG, Vienna Insurance Group, 2011 [cit. 2011-04-03]. Dostupné z WWW: <<http://www.vig.com/en/vig/group/vig-in-cee.html>>.

Srovnání kreditních karet [online]. Praha, Server Finance.cz, 2011. [cit. 2011-04-03]. Dostupné z WWW: <<http://www.finance.cz/bankovnictvi/karty/kreditni/>>.

Srovnání neúčelových spotřebitelských úvěrů [online]. Praha, Server Finance.cz, 2011. [cit. 2011-04-03]. Dostupné z WWW: <<http://www.finance.cz/uvery-a-pujky/spotrebitelske/srovnani-uveru/>>.

Ukončit staré stavební spoření nemusí být dobrý nápad [online]. Praha, iDnes.cz, 2011 [cit. 2011-04-03]. Dostupné z WWW: <http://finance.idnes.cz/ukoncit-stare-stavebni-sporeni-nemusi-byt-dobry-napad-ppl-/spor.asp?c=A080930_131001_spor_bab>.

Výnosy [online]. Praha, ČP Invest, 2011 [cit. 2011-03-13]. Dostupné z WWW: <<http://www.cpinvest.cz/obsah.php?menu=125&stranka=774>>.

Seznam příloh

Příloha A: Seznam členů Asociace pro kapitálový trh České republiky

Příloha B: Seznam pojišťoven se sídlem na území České republiky

Příloha C: Seznam členů společnosti AFIZ

Příloha D: Seznam členů Unie společností finančního zprostředkování a poradenství

Příloha A: Seznam členů Asociace pro kapitálový trh České republiky

- AKRO investiční společnost, a. s.
- Alico Funds Central Europe správ. spol., a. s.
- AMISTA investiční společnost, a.s.
- Atlantik Asset Management investiční společnost, a.s.
- ATLANTIK finanční trhy, a.s.
- AXA investiční společnost a.s.
- BNP Paribas Asset Management
- Citibank Europe plc, organizační složka
- COMMERZBANK Aktiengesellschaft, pobočka Praha
- Conseq investiční společnost, a.s.
- Conseq Investment Management, a.s.
- Česká spořitelna, a.s.
- Československá obchodní banka, a.s.
- ČP INVEST investiční společnost, a. s.
- ČSOB Asset Management, a.s., člen skupiny ČSOB
- ČSOB investiční společnost, a.s., člen skupiny ČSOB
- Deutsche Bank AG - Filiale Prag, organizační složka
- FINESKO investiční společnost, a.s.
- Generali PPF Asset Management, a.s.
- HSBC Bank plc - pobočka Praha
- IAD Investments, správ. spol., a.s.
- ING Bank N.V., organizační složka
- ING Investment Management (C.R.), a.s.
- Investiční kapitálová společnost KB, a.s.
- Investiční společnost České spořitelny, a.s.
- J&T ASSET MANAGEMENT, INVESTIČNÍ SPOLEČNOST, a.s.
- J&T BANKA, a.s.
- Komerční banka, a.s.
- Oberbank AG pobočka Česká republika

- ORION CAPITAL MANAGEMENT, investiční společnost, a.s.
- Patria Finance, a.s.
- Pioneer Asset Management, a.s.
- Pioneer investiční společnost, a.s.
- PROSPERITA investiční společnost, a.s.
- Raiffeisenbank a.s
- REICO investiční společnost České spořitelny, a.s.
- RM-SYSTÉM, česká burza cenných papírů a.s.
- UniCredit Bank Czech Republic, a.s.
- Volksbank CZ, a.s.
- WOOD & Company investiční společnost, a.s.
- World Investment Opportunities Funds, SICAV

Příloha B: Seznam pojišťoven se sídlem na území České republiky

- AEGON pojišťovna,
- AIG CZECH REPUBLIC,
- Allianz pojišťovna,
- Aviva životní pojišťovna,
- AXA pojišťovna,
- ADRIA Way Družstvo
- Česká podnikatelská pojišťovna
- Česká pojišťovna
- Česká pojišťovna ZDRAVÍ
- ČSOB pojišťovna
- D. A. S. pojišťovna
- DIRECT pojišťovna
- Rulet Hermes Čescob
- Evropská cestovní pojišťovna
- Exportní garanční a pojišťovací společnost,
- Generali pojišťovna
- Halali všeobecná pojišťovna
- Hasičská vzájemná pojišťovna
- ING pojišťovna
- Komerční pojišťovna
- Komerční úvěrová pojišťovna EGAP
- Kooperativa pojišťovna
- Maxima pojišťovna
- Pojišťovna CARDIF PRO VITA
- Pojišťovna VZP
- Pojišťovna České spořitelny
- První Americko-Česká pojišťovna (Amcico pojišťovna)
- Servisní pojišťovna
- Slavia pojišťovna

- Triglav pojišťovna
- UNIQA pojišťovna
- VICTORIA VOLKSBANKEN pojišťovna
- Vitalita pojišťovna
- Wüstenrot pojišťovna

Příloha C: Seznam členů společnosti AFIZ

(aktuální ke konci roku 2010)

- Aisa International, s.r.o.
- Consultor, spol. s r.o.
- Effectconsulting, s.r.o.
- Fitcentrum a.s.
- IBS – Invest Broker Service a.s.
- Kapitol pojišťovací a finanční poradenství, a.s.
- LAFiN Incest s.r.o.
- Lindy spol. s r.o.
- Partners For Life Planning, a.s.
- PROFIT INVESTMENT v.o.s.
- ZFP akademie, a.s.

Příloha D: Seznam členů Unie společností finančního zprostředkování a poradenství

(Aktuální k březnu 2011)

- AWD Česká republika s.r.o.
- Allfin Pro, s.r.o.
- ARGOS PZS, s.r.o.
- Broker Consulting, a.s.
- Broker Trust, a.s.
- F E D S, s.r.o.
- INTERLIFE, s.r.o.
- JPL SERVIS, s.r.o.
- KZ FINANCE, spol. s r.o.
- NWD Asset Management CZ, a.s.
- M.S.Quatro, s.r.o.
- OVB Allfinanz, a.s.
- Top Consultant s.r.o.
- Vzájemná poradenská a.s.